

Centre National d'Etudes Agronomiques
des Régions Chaudes(CNEARC)
1101, Avenue Agropolis BP 5098
34033 MONTPELLIER CEDEX 01

Programme Spécial Sécurité Alimentaire
(PSSA)
Projet de Promotion de l'Utilisation des
Intrants Agricoles par les Organisations
de Producteurs (Projet Intrants)
FAO BP 11. 246 Niamey NIGER

Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique
pour le Développement(CIRAD)

Organisations paysannes et sécurité alimentaire

**Rôle des groupements de producteurs dans le Projet Intrants et le Programme
Spécial Sécurité Alimentaire au Niger**

*Mémoire présenté par M. MALIKI BACHIR pour l'obtention
du Master Européen Natura
d'études professionnelles en agronomie tropicale et sub-tropicale
Vulgarisation et Organisations Professionnelles Agricoles
(VOPA)*

Membre du Jury/

Joël TARAUD Président du jury
Marie-Rose MERCOIRET/ CIRAD-TERA
Laurent LIAGRE/IRAM

Directeur de mémoire Marie-Rose MERCOIRET
Maître de Stage : Daniel MARCHAL/Projet Intrants

Avril 2002

A feu El Hadj BOUBACAR AMADOU
Trésorier de la Mutec de BOKKI décédé à la fin de mon stage
Que le terre lui soit légère
Amin

Je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui m'ont aidé à constituer ce document tant du point de vue de la méthodologie de travail que de la collecte de l'information.

Je citerai tout particulièrement Marie-Rose MERCOIRET pour son appui méthodologique, M. Daniel MARCHAL qui a su mettre à ma disposition les moyens pour réaliser ce stage et toute l'équipe pédagogique du Master VOPA.

J'associe également à mes remerciements tout le personnel des projets PSSA et Intrants, les membres et responsables des groupements de producteurs de la zone de Bokki.

RESUME

Les orientations actuelles de la politique du gouvernement nigérien, mettent clairement en évidence le rôle majeur que doivent jouer les organisations paysannes dans le secteur du développement rural pour contribuer à assurer de manière efficace la sécurité alimentaire, l'approvisionnement en intrants, la commercialisation et la transformation des produits agricoles et de l'élevage et, plus largement en tant que composante du développement du secteur privé.

Dans cette perspective, plusieurs programmes sont à différents stades de mise en œuvre ou d'élaboration.

Le PSSA et le Projet Intrants s'inscrivent dans cette dynamique. Ils ont pour objectif d'aider le Niger à améliorer la sécurité alimentaire grâce à une augmentation rapide et durable de la production des denrées alimentaires de base. La recherche de la durabilité des acquis, implique pour eux, une dimension fondamentale accordée à la formation et à l'organisation des producteurs agricoles.

A partir de l'expérience de ces projets, l'étude a pour finalité d'apprécier les résultats obtenus par les organisations paysannes en matière de services d'appui à l'agriculture, identifier les facteurs expliquant ces résultats, formuler des propositions pour le renforcement de leurs capacités techniques et stratégiques.

Le travail a donné lieu d'abord à l'identification de la problématique de développement de l'arrondissement de Say, puis à l'étude des organisations paysannes de la zone de Bokki qui gèrent un centre de services composé d'une mutuelle d'épargne et de crédit et d'une boutique d'intrants.

En outre, l'étude a permis d'observer une multitude et une diversité d'organisations paysannes parmi lesquelles les groupements féminins jouent un rôle très important dans l'amélioration de la sécurité alimentaire des ménages.

Mots clés : Say, Niger, Financement, Diversification, Crédit, organisations Paysannes, Approvisionnement, Coopératives, Agriculture, Elevage.

SOMMAIRE

	PAGE
INTRODUCTION	1
1° Partie : Contexte de l'étude	
I. Le NIGER	2
1.1. La présentation du Niger	2
1.2. Le contexte social et économique	2
1.3. Le secteur rural	5
1.3.1. Les productions agricoles	5
1.3.2. Les méthodes d'intervention en milieu rural	7
1.3.3. L'approvisionnement en intrants	8
1.3.4. Le financement du monde rural	10
1.3.5. La politique de développement rural	12
II La cadre institutionnel : Le PSSA et le PI	15
2.1. Le PSSA	15
2.2. Le Projet Intrants	16
2° Partie : Justification, objectifs et méthodologie du stage	
I. Justification de l'étude	20
II. Problématique	21
III. Les objectifs à atteindre au cours de ce stage	23
IV. Le déroulement de l'étude	23
3° Partie : Le diagnostic de la zone d'étude	
I. Les caractéristiques physiques de l'Arrondissement de Say	26
II. Les caractéristiques humaines de Say	26
III. Les activités économiques	29
IV. Les organismes de développement dans l'arrondissement	32
V. La problématique de développement de Say	34
5.1. Les tendances actuelles	34
5.2. Les stratégies et les propositions d'axes d'intervention	34

4° Partie :Etude des OP

I. La présentation des OP promues par le PSSA	35
1.1. La procédure de création et évolution du nombre des OP	35
1.2. La structuration des groupements au niveau de la zone	36
II. L'analyse détaillée des groupements	37
2.1. La présentation de la zone l'union Albarka	37
2.2. La présentation des groupements membres de l'union	40
2.3. Les activités économiques des groupements et de l'union	41
2.3.1 Le patrimoine et les ressources financières des groupements	41
2.3.2. Les activités économiques des groupements et de l'union	42
2.3.2.1. Les activités des groupements de base	42
2.3.2.2. Les activités de l'Union Albarka	49
2.4. Les autres activités des groupements	59
2.5. L'organisation, le fonctionnement et la gestion des groupements	59
2.5.1. Le cadre juridique et institutionnel	60
2.5.2. L'organisation	60
2.5.3. Le fonctionnement	60
2.5.4. la gestion financière	62
2.6. L'analyse des OP	62
2.6.1. Les points positifs	62
2.6.2.Les insuffisances	63

5° Partie : Les principales propositions et recommandations

51 Concernant le niveau national	64
52 concernant les projets PSSA et le PI	64
53 Concernant l'Arrondissement de Say	64
54 concernant les OP	65
5.5 Concernant la Mutec	65
56 Concernant le warrantage	66
57 concernant La boutique d'intrants	66

Conclusion générale	68
---------------------	----

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES ABREVIATIONS

INDEX

ANNEXE

Liste des abréviations

AGR	Activés Génératrices de Revenus
AV	Auxiliaire de Vulgarisation
CPEC	Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CPR	Centre de Promotion Rurale
CPT	Centre de Promotion Technique
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FCIL	Fonds Canadien d'Initiatives Locales
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
HATA	Houe à Traction Asine
ICRISAT	International Crops Research Institute for Semi-Arid Tropics
INRAN	Institut National de Recherches Agronomiques du Niger
MMD	Mata Masu Dubara:CARE
MUTEC	Mutuelle d'Epargne et de Crédit
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro Agricoles
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Paysanne
PDA	Paysan Démonstrateur en Agriculture
PASADOP	Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire par le Développement des Organisations Paysannes
PDLT	Projet de Développement Local de Torodi

PDPDR	Principes Directeurs d'une Politique de Développement Rural
PGRN	Projet de Gestion des Ressources Naturelles
PI	Projet de Promotion de l'Utilisation d'Intrants Agricoles par les Organisations de Producteurs communément appelé Projet Intrants
PIB	Produit Intérieur Brut
PMR	Projet de Promotion des Mutuelles Rurales
PSSA	Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire
RVA	Regroupement des Villages Animés
SAA	Service Agricole d'Arrondissement
SDSA	Subvention au Développement du Secteur Agricole
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
UNC	Union Nationale des Coopératives
UNCC	Union Nigérienne de Crédit et de Coopération
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'Enfance

INTRODUCTION

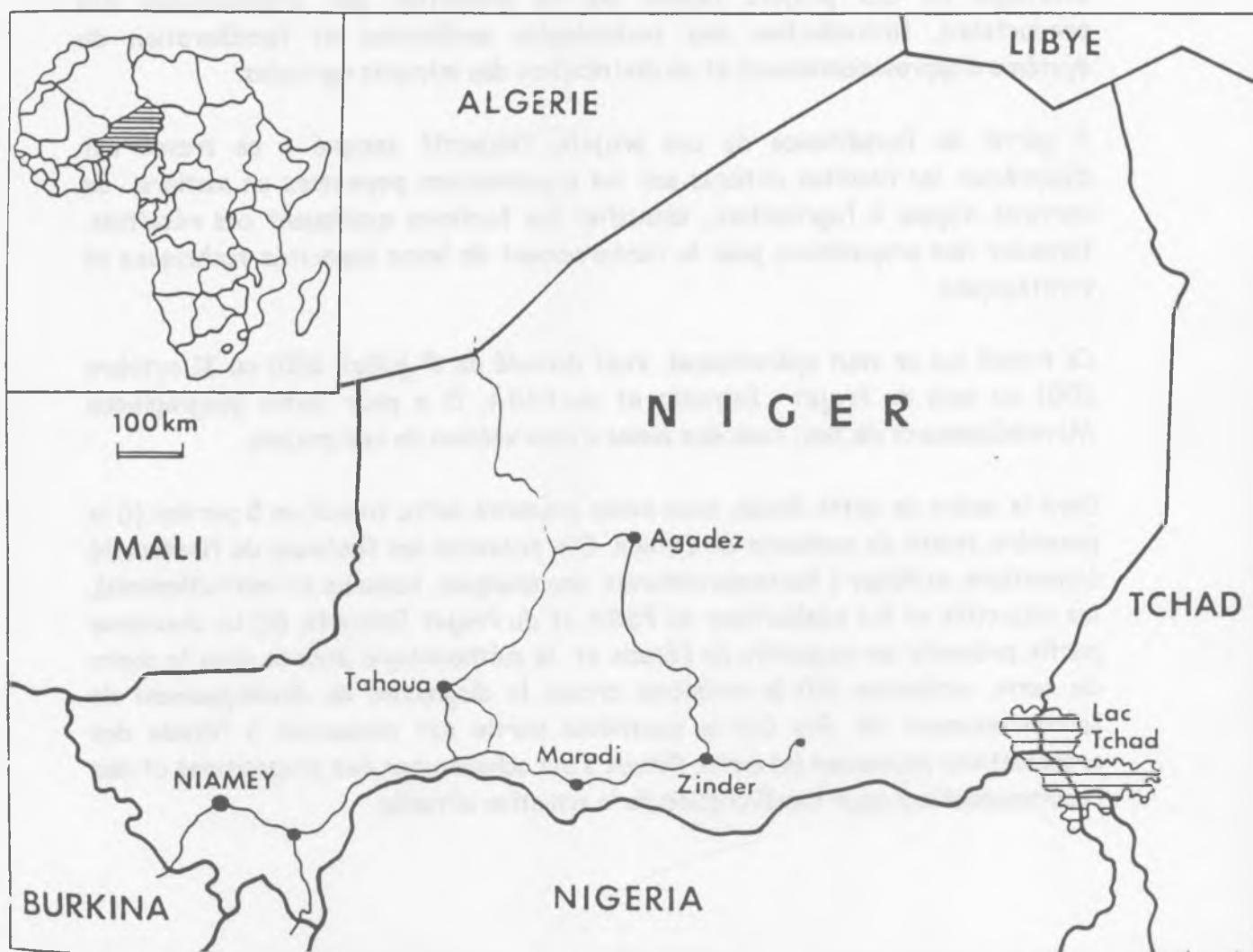
Le Niger a une économie basée sur le secteur primaire étroitement dépendant des aléas climatiques. La sécurité alimentaire est globalement difficile à atteindre et est caractérisée par une variabilité inter annuelle forte. Pour contribuer à améliorer cette situation, la FAO a aidé le Niger à mettre en place deux programmes pilotes, le PSSA et le Projet Intrants. Les objectifs de ces projets visent à aider la Niger à améliorer la situation alimentaire grâce à une augmentation rapide et durable de la production des denrées alimentaires. La stratégie de ces projets repose sur la promotion des organisations des producteurs, l'introduction des technologies améliorées et l'amélioration du système d'approvisionnement et de distribution des intrants agricoles.

A partir de l'expérience de ces projets, l'objectif assigné à ce travail est d'apprécier les résultats obtenus par les organisations paysannes en matière de services d'appui à l'agriculture, identifier les facteurs expliquant ces résultats, formuler des propositions pour le renforcement de leurs capacités techniques et stratégiques.

Ce travail qui se veut opérationnel, s'est déroulé du 1^{er} juillet 2001 au 31 octobre 2001 au sein du Projet Intrants et du PSSA. Il a pour cadre géographique l'Arrondissement de Say, l'une des zones d'intervention de ces projets.

Dans le cadre de cette étude, nous avons présenté notre travail en 5 parties (i) la première traite du contexte de l'étude. Elle présente les facteurs de l'insécurité alimentaire au Niger (facteurs naturels, économiques, humains et institutionnels), les objectifs et les réalisations du PSSA et du Projet Intrants. (ii) La deuxième partie présente les objectifs de l'étude et la méthodologie utilisée dans le cadre de cette recherche (iii) la troisième dresse le diagnostic de développement de l'arrondissement de Say (iv) la quatrième partie est consacrée à l'étude des organisations paysannes (v) enfin, l'étude s'est achevée par des propositions et des recommandations pour l'amélioration de la situation actuelle.

SITUATION DU NIGER



1° PARTIE LE CONTEXTE DE L'ETUDE

I. LE NIGER

1.1. La présentation du Niger

Le Niger est un pays sahélien qui couvre une superficie de 1,267 millions de km² dont la grande partie se trouve en zone désertique. Une faible partie du territoire (moins de 30%) se trouve dans les zones sahélienne et soudano-sahélienne avec des pluviométries supérieures à 250 mm par an (voir annexe n°1). Les conséquences du faible régime pluviométrique annuel sont accentuées par la forte irrégularité inter-annuelle causant des sécheresses cycliques.

La population du Niger serait voisine de 10 millions d'habitants, avec un taux de croissance annuelle très élevé d'environ 3,3 %. Au dernier recensement en 1988, elle était de 7 220 000 habitants. La densité moyenne de la population est faible (8,2 habitants/km²) à cause de vastes espaces désertiques ; dans certaines zones, le long du fleuve notamment, elle atteindrait 80 habitants par km² (voir tableau n° 1). Plus de 80% de la population vit en zone rurale, largement concentrée dans la frange sud du pays où $\frac{1}{4}$ du territoire abrite 75% de la population (voir annexe n°2). Administrativement le Niger comprend sept départements (hors Niamey), 35 arrondissements, 200 cantons et quelques 10 000 villages (les cantons et les villages sont organisés en chefferies et jouent le rôle officiel d'auxiliaire de l'administration territoriale).

Tableau n° 1: Répartition de la population nigérienne par département

DEPARTEMENT	total	ruraux	%ruraux	Superficie en km ²	densité
AGADEZ	339 603	191 184	56%	667 799	0,5
DIFFA	222 108	186 074	84%	156 906	1,4
DOSSO	1 489 851	1 385 660	93%	33 844	44
MARADI	2 023 200	1 776 445	88%	41 796	48,4
TAHOUA	1 745 729	1 585 762	91%	113 371	15,4
TILLABERY	1 858 617	1 790 868	96%	97 506	19,1
ZINDER	1 990 035	1 740 426	87%	155 778	12,8
CU/NIAMEY	667 790	474	0%		
TOTAUX	10 336 933	8 656 893	84%	1 267 000	8,2

Source : Projection démographique ; Direction de la population/Avril 2001

1.2. Le contexte économique et social

L'histoire de l'économie nigérienne peut schématiquement se scinder en trois grandes périodes correspondant à une conception différente du rôle de l'état et des agents privés dans l'économie.

1° période : 1960/75 : sur cette période, l'économie nigérienne est dominée par le secteur rural. Au début des années 1960, 6% seulement de la population

réside en milieu urbain. Le taux de monétarisation (masse monétaire sur PIB) est à peine supérieur à 5% (il est de 16 % aujourd'hui) ce qui dénote la place importante d'une agriculture tournée vers l'auto consommation. Le PIB est issu pour environ 60% du secteur agricole. L'arachide constitue le moteur de l'économie monétaire durant toutes ces années. Elle représente 50 à 70% des recettes d'exportation du pays.

De 1960 à 1967, les récoltes céréalières sont excédentaires. A partir de 1968, la situation climatique s'inverse. De 1973 à 1975, le pays subit l'une des plus grandes sécheresses de son histoire : les productions agricoles chutent, le cheptel bovin tombe à la moitié de son niveau de 1968. L'ensemble de l'économie subit le contre-coup de cette situation et le PIB par tête diminue de plus de 40%.

2° période :: 1975/82 : L'économie est marquée par la mise en exploitation de l'uranium qui représente vite les trois quarts des exportations en valeur (l'arachide contribuait à environ 60% des recettes d'exportation auparavant). Cette nouvelle ressource transforme radicalement les données de l'économie nigérienne. La structure du PIB se modifie : l'agriculture ne représente plus que 40%. L'ensemble des secteurs est entraîné, mais en particulier c'est le secteur moderne tant public que privé qui se développe le plus vite. L'agriculture sujette à une certaine diversification avec le développement du niébé et de l'oignon connaît des transformations modestes.

En fin de période, les perspectives s'assombrissent. Le marché de l'uranium s'oriente à la baisse. En 1982, le niveau élevé du service de la dette, ainsi que le changement d'attitude des bailleurs de fonds conduit à une crise financière.

3° période: 1982/2000 : à partir de 1982, le Niger s'engage dans une politique d'ajustement structurel. Depuis lors, les phases d'ajustement se succèdent entrecoupées de périodes transitoires, mais avec l'instabilité politique, la dépréciation de la naira (monnaie du Nigeria) et la dégradation des recettes publiques, ces ajustements n'ont pas permis de maîtriser les déficits.

L'agriculture reste, une nouvelle fois, un peu à l'écart de ces bouleversements. La pluviométrie est médiocre durant les années 1980, particulièrement en 1984 année de sécheresse. Les cultures de contre-saison connaissent un nouvel essor à la suite de la sécheresse. Un certain nombre de produit comme les oignons deviennent des ressources d'exportation appréciables. Cependant l'essentiel de l'activité agricole se perpétue sur la base de l'extension des superficies cultivées, poursuivant ainsi un processus extrêmement préoccupant de dégradation du capital écologique

En 1994 la dévaluation du franc CFA contribue à atténuer les déficits mais l'économie manque de moteur et les équilibres macro-économiques se réalisent à un niveau très faible des flux de production, de consommation et d'investissement.

Actuellement, le Niger est classé parmi les pays les plus pauvres du monde avec un PIB par habitant de l'ordre de 250 \$ EU. Avec un indice de développement humain de 0,293 en 1998, le Niger est classé 173^e sur 174 pays. La situation économique n'a pas connu de redressements nets depuis la dégradation des années 80, malgré de nombreux programmes et projets de développement. La croissance du PIB réel se situe entre 3 et 4% par an.

Le secteur agricole assure de 35 à 40% du PIB, mais le secteur «informel» est très important et actuellement à la base de la croissance. La balance commerciale est régulièrement déficitaire, le déficit (hors transfert) étant de l'ordre de 10% du PIB. Les finances publiques présentent aussi régulièrement un solde négatif. Cette situation a des conséquences négatives sur la croissance et notamment un niveau d'investissement public très bas et l'endettement est préoccupant.

Le moteur principal d'une reprise réside dans le secteur rural dont le taux de croissance reste très faible et trop dépendant des conditions climatiques. La forte croissance démographique (3,3%) et des conditions climatiques peu favorables ont pour conséquences de fortes pressions sur les ressources naturelles du pays aggravant ainsi l'insécurité alimentaire et la dégradation de l'environnement.

En réalité les choix sont limités : accroître et sécuriser les productions de base et minimiser ainsi les importations alimentaires ; diversifier les exportations ; et sans doute à plus long terme maîtriser la croissance démographique.

Le gouvernement, ainsi que la population, semblent assumer cette situation avec discipline et rigueur, ce qui engendre un climat de confiance dans les relations avec les partenaires extérieurs.

Au plan social, une étude (Ministère de l'Agriculture 1990) de 1994 sur la pauvreté établissait que 63% de la population était en dessous du seuil de pauvreté¹ alors que 34% était dans l'extrême pauvreté. Les pauvres sont plus nombreux en milieu rural où ils représentent 66% de la population. Une bonne partie de la population se trouvait donc ainsi de plus en plus marginalisée. Les taux d'alphabétisation des adultes (12,4%) et de scolarisation (30,3%) est parmi les plus faibles au monde.

L'économie actuelle du Niger est avant tout caractérisée, par une grande pauvreté qui engendre le cercle vicieux de l'insécurité alimentaire et de la faible croissance. L'équilibre des finances publiques et les investissements dépendent de l'aide extérieure.

¹ Au Niger on parle de seuil de pauvreté quand le revenu annuel est inférieur à 50 000 FCFA en milieu rural et 75 000F en milieu urbain.

1.3. Le secteur rural

1.3.1. Les productions agricoles

L'agriculture contribue pour environ 40% du PIB dont 1/3 pour l'élevage. Elle est basée sur les cultures vivrières et l'élevage extensif, avec des performances irrégulières. Les activités dominantes sont la production de céréales (mil, sorgho, riz, maïs) pour la consommation intérieure, le niébé et, à un moindre degré l'arachide et l'oignon pour l'exportation, et l'élevage tant pour la consommation interne que pour l'exportation (principalement à destination du Nigeria).

1.3.1.1. L'agriculture

L'agriculture nigérienne est essentiellement pluviale et les conditions de production ainsi que les potentialités varient du sud au nord (voir annexe n°3), selon les zones climatiques du pays ; les zones sahélo-soudanienne et sahélienne qui reçoivent respectivement des précipitations de 600 à 800 mm d'une part et de 350 à 600 mm d'autre part, ne couvrent que 12% du territoire, environ 15 millions d'hectares. Moins de 4 millions d'hectares sont cultivés en année normale. Compte tenu de la faible fertilité des sols, la pratique de la jachère prolongée s'est avérée pendant longtemps nécessaire ; longues auparavant, les périodes de jachères ont été raccourcies dans la zone sahélo-soudanienne notamment, là où la pression démographique sur les terres est particulièrement forte. La durée moyenne de la jachère se rapprocherait actuellement d'un an.

Les productions végétales, pour l'essentiel, sont fondées sur les cultures vivrières. Les principales céréales sont le mil et le sorgho, pour lesquelles on constate un accroissement sensible des superficies et des productions. Ce sont les départements de Dosso, de Maradi et Zinder qui fournissent la majeure partie des céréales. Les départements déficitaires sont Agadez et Diffa; Tahoua et Tillabéri sont en équilibre mais incapable de satisfaire les besoins des urbains. Le pays reste déficitaire du point de vue alimentaire de 15 à 25% selon les années.

Les cultures monétaires traditionnelles (arachide et coton) après une période de prospérité ont connu un brusque déclin lors de la sécheresse de 1984-85 et se maintiennent à un niveau très moyen du fait d'un marché mondial défavorable et d'exigences en sol dont elles ont parfois contribué à favoriser la dégradation.

En revanche, le niébé, l'oignon et plus généralement les cultures de contre-saison (tubercules et légumes) ont connu un développement soutenu.

1.3.1.2. L'élevage

L'élevage tient une place importante dans le secteur agricole, il représente en 1995 12% du PIB et 35% du PIB agricole et est au troisième rang pour

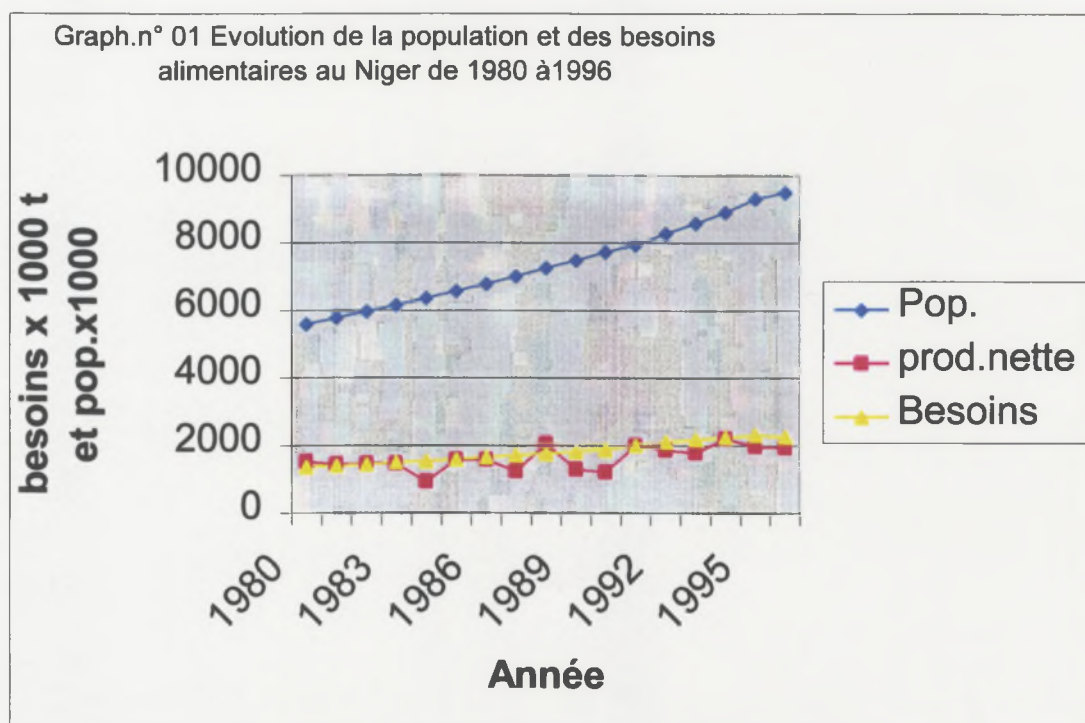
l'exportation. Il est fondé sur un important cheptel dans les zones les plus arides (voir annexe n°4). Ce cheptel est le reliquat des conséquences de la sécheresse de 1984-85 qui s'est traduite par une perte du cheptel national.

L'élevage se pratique selon un mode de production essentiellement extensif (et même très extensif pour ce qui est des zébus Bororos), exposé aux sécheresses et aux déficits fourragers, comme ce fût le cas en 1998 lorsque des centaines de bovins et d'ovins durent être bradés par les éleveurs. Ces facteurs joints à l'insuffisance des soins vétérinaires, ont fortement entravé l'accroissement de la productivité du cheptel.

Quant à la commercialisation, elle est entravée par le coût du transport qui se répercute sur le coût du bétail. En conséquence, les exportateurs continuent de convoyer les animaux sur pied mais la qualité de la viande s'en ressent alors que la viande nigérienne est réputée pour sa qualité et que la vente de kilichi (viande boucanée) est génératrice de plus-value.

1.3.1.3. La sécurité alimentaire

La base de l'alimentation est constituée par les céréales dont la consommation est de 200 à 250 kg/an/habitant selon la catégorie de la population. Globalement le bilan céréalier est régulièrement déficitaire, le déficit annuel oscillant entre 100 000 et 500 000 tonnes selon les conditions climatiques de l'année (voir graphique n° 1 et annexe n°5 A). L'ajustement se fait grâce à des importations dont une partie importante par le biais d'échanges avec le Nigeria.



source : MAG/EL 1997

L'offre des autres produits de base (légumineuses, tubercules, viandes etc.) n'accuse pas de déficits, mais plutôt des excédents pour la viande et les légumineuses alimentaires. Il semble que le déficit calorique global est relativement faible, en sensible amélioration depuis la dévaluation.

En réalité, au-delà d'un déficit céréalier structurel, la sécurité alimentaire au Niger dépend davantage des données qualitatives. On observe en effet un taux élevé de malnutrition ; une enquête de 1997 indique un taux de malnutrition chronique chez 37% des enfants de moins de 5 ans.

1.3.2. Les méthodes d'intervention en vulgarisation

La vulgarisation agricole a commencé au Niger dès l'époque coloniale. C'était alors une diffusion directives des thèmes techniques visant la promotion des cultures de rente dont l'arachide et le coton principalement.

A l'indépendance, le service de l'agriculture étant embryonnaire et les agents de terrain, alors peu nombreux et résidant dans les zones pratiquant les cultures de rente, diffusaient certains thèmes à travers les champs de démonstration isolés et conduits par eux-mêmes.

L'objectif n'étant nullement perçu par les paysans, jamais associés à la diffusion des objectifs et des modalités de la vulgarisation, les résultats d'une telle approche ne pouvaient être que limités.

A partir des années 1965, est apparu le concept de « zones d'action intégrée », on a associé l'animation comme service devant préparer les paysans à la réception des messages et entrepris la mise en place des coopératives de commercialisation et la formation des paysans avec des « regroupements des villages animés (RVA) ». Cette approche a été améliorée et élargie avec la création d'un réseau d'auto encadrement dans le cadre du projet Zinder à partir de 1972-73. Ces auxiliaires de vulgarisation (AV) relais entre les cadres techniques et les producteurs devaient démultiplier les actions du projet en s'appuyant principalement sur les démonstrations en milieu paysan, celles-ci portant sur une partie ou sur la totalité de leur propre exploitation : les auxiliaires de vulgarisation apportaient en outre un appui technique aux autres villageois.

C'étaient d'anciens animateurs villageois, des paysans alphabétisés qui recevaient une formation technique de courte durée (une semaine environ) avec des recyclages chaque année. Chaque coopérative disposait de 1 à 3 AV ; chaque AV supervisait « des paysans démonstrateurs en agriculture » (PDA : 2 à 3 par village). Les PDA appliquaient les thèmes proposés sur une partie leurs champs. Les AV recevaient une prime de compensation du temps qu'ils passaient en dehors de leur exploitation pour encadrer les PDA.

Avec la mise en place des projets productivité et la création des centres de promotion technique (CPT) et des centres de promotion rurale (CPR), le niveau technique de l'auto encadrement a été progressivement relevé et il est devenu plus fonctionnel. Dans les zones hors projet, considérées comme des régions d'extension potentielle de nouvelles actions, les démonstrateurs continuaient à

être supervisés par les agents d'encadrement sur une partie du champ paysan qui effectuait lui-même toutes les opérations culturales.

Suites aux succès mitigés de ces systèmes de transfert de technologies et de connaissances, le Niger a demandé dans les années 80 l'appui de la Banque Mondiale pour réorganiser ses services de vulgarisation en vue de mieux répondre à l'option prise en 1982 (lors du séminaire de Zinder sur les stratégies d'intervention en milieu rural) d'accorder une plus grande responsabilité aux paysans dans la gestion des activités de développement les concernant.

La réorganisation des services a été envisagée à la fin des années 80 à travers le Programme de Renforcement des Services d'Appui à l'Agriculture (PRSAA) mis en œuvre en 1993 après une phase pilote qui s'est déroulée de 1988 à 1992.

Le PRSAA est un programme à long terme qui s'est donné pour ambition d'améliorer les revenus des populations en leur permettant d'accéder facilement à des informations et des connaissances sur des innovations techniques et technologiques. Le PRSAA s'est donné pour mission d'améliorer le dispositif de vulgarisation en dotant les services déconcentrés de développement rural de moyens financiers et matériels conséquents et des ressources humaines compétentes.

La première phase quinquennale qui s'est déroulée de 1993 à 1998 a fait l'objet de plusieurs évaluations qui ont finalement abouti à la fermeture du PRSAA.

La situation actuelle est marquée par la prise en charge des systèmes de vulgarisation par les projets et ONG et dans une moindre mesure par les organisations de producteurs appuyées par des partenaires.

1.3.3. L'approvisionnement en intrants agricoles

Les principaux groupes d'intrants sont les semences, les outils agricoles, les fertilisants (engrais), les produits phytosanitaires et les produits zootechniques et vétérinaires.

La présente étude s'intéresse aux engrais, semences et produits phytosanitaires. D'une façon générale, l'agriculture nigérienne est peu consommatrice d'intrants. Les risques fréquents de sécheresse pour les cultures pluviales qui représentent plus de 90% des superficies cultivées constituent un des principaux freins à leur utilisation. De plus les stratégies paysannes soucieuses de limiter les risques sont aussi peu portées à utiliser les intrants.

Le désengagement de l'état laisse une large place au secteur privé dans les activités d'approvisionnement et de distribution des intrants agricoles. Ce secteur approvisionne au coup par coup les projets, ONG, les coopératives solvables et, dans une moindre mesure, les producteurs individuels dont la demande est dispersée et peu solvable.

1.3.3.1. La demande en intrants

La filière en engrais au Niger est assez mal connue, car une grande partie des approvisionnements se fait de manière clandestine à partir du Nigeria (voir annexe n°6).

La demande d'engrais au Niger est particulièrement basse : environ 6 kg/ha. La demande intérieure est estimée à 57 000 tonnes (voir annexe n°7). Ce sont les cultures pluviales du sud des départements de Maradi et Zinder qui en sont les plus fortes consommatrices. Géographiquement, les grands pôles d'utilisation de l'engrais sont Maradi (25%), Tillabéry (25%) et Zinder (36%). C'est la frange sud du pays, la long de la frontière du Nigeria, qui représente 60% de la demande d'engrais (voir annexe n°8). C'est aussi la zone structurellement excédentaire en céréales et celle qui fournit les plus fortes exportations de niébé, d'oignon et de souchet.

L'engrais au Niger fut avant la dévaluation, extrêmement bon marché de l'ordre de 50 FCFA/kg. Il est ensuite progressivement monté à 250F en 1998 pour redescendre et se stabiliser ensuite au tour de 200F, ce qui correspond à une structure de prix dans les conditions de marché normales.

Il faut remarquer que le Niger dispose de gisements de phosphates naturels à Tahoua et dans le parc de W dont l'utilisation est économiquement viable mais non encore mis en valeur.

L'utilisation des produits phytosanitaires concerne particulièrement le riz, le mil, le sorgho, l'arachide, qui font objet d'interventions publiques gratuites. Le niveau d'intervention est surtout fonction de la pression phytosanitaire et des superficies à traiter. Les cultures de rente (niébé, coton et les cultures maraîchères) ne font pas objet d'une intervention publique.

Au Niger moins d'1% des superficies cultivées en pluvial, utilisent les semences améliorées. Par contre les cultures maraîchères utilisent quant à elles des semences améliorées importées.

1.3.3.2. Le système de distribution des intrants

La plupart des intrants ne sont pas produits au Niger. L'approvisionnement du pays est assuré grâce aux aides et aux importations commerciales. Au niveau national, plusieurs structures, organismes de développement et opérateurs économiques privés interviennent dans l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles.

□ .Les services étatiques

L'Etat intervient dans le système de distribution des intrants à travers la centrale d'approvisionnement qui distribue à prix subventionné des dons d'engrais et quelques pesticides.

La direction de la protection des végétaux et ses services régionaux qui encadrent les brigades phytosanitaires villageoises, demeure le principal distributeur des produits phytosanitaires. La gratuité des pesticides est assurée par l'Etat pour les traitements phytosanitaires des cultures de subsistance (mil, sorgho).

La direction de l'agriculture assure la multiplication des semences de base à la ferme semencière de Lossa .

Pour les cultures irriguées, l'ONHA encadre la production des semences de riz, de sorgho hybride de blé et de coton.

Enfin la recherche (INRAN) produit les semences de souche des cultures vivrières pluviales (mil, sorgho, niébé, arachide) en collaboration avec les institutions internationales de recherche installées au Niger dont l'ICRISAT.

Dans le cadre des réformes économiques, l'Etat se désengage progressivement (mais difficilement !) du secteur agricole notamment de la filière engrais. Ainsi son intervention dans ce secteur est désormais limitée à la définition d'une politique agricole, l'encadrement des producteurs, la réception et la vente des produits de l'aide. Dans cet environnement, le secteur privé et les entreprises associatives devraient avoir un rôle croissant dans l'économie nationale.

□ .Le secteur privé

De nombreux projets et ONG de développement sont confrontés aux problèmes d'accès aux intrants, au crédit et à l'information. Une grande partie de ces structures ont pour principal souci la promotion du secteur privé en particulier les organisations paysannes.

Deux associations de fournisseurs (l'association des distributeurs des produits phytosanitaires (ADIPHYTO) et l'association des producteurs professionnels des semences du Niger (APPSN) ont été créées récemment avec l'appui du Projet Intrants. En dehors de ces deux associations, il existe également des fournisseurs indépendants d'engrais, de produits phytosanitaires (firmes commerciales) et de semences (groupes de paysans multiplicateurs de semence appuyés par des projets et ONG).

Enfin, il faut noter l'émergence des réseaux des organisations de producteurs pour le regroupement des commandes, la gestion des boutiques d'intrants, la multiplication des semences.

Le circuit d'approvisionnement en engrais est tributaire des subventions publiques, ce qui le rend difficile à planifier, gérer et contrôler. La décision de subvention est connue avec beaucoup de retard. Il s'avère souvent difficile d'approvisionner à temps, ce qui limite d'une part les quantités à importer et entraîne d'autre part un retard de nature à perturber la campagne.

Il est nécessaire de revoir aujourd'hui la politique de subvention des engrais notamment dans sa gestion. Dans cette optique, l'implication des organisations paysannes dans sa gestion n'est-elle pas souhaitable ?

1.3.4. Le financement du monde rural

1.3.4.1. un rappel historique

L'activité de crédit est née de la nécessité d'avancer aux producteurs les sommes nécessaires à l'achat des intrants agricoles. Cette pratique s'est développée

largement avec la croissance de l'économie arachidière (achat de semences, engrais et produits de traitement). Peu à peu, s'est donc créé un lien mécanique entre la distribution des intrants et le crédit de campagne l'accompagnant. L'ensemble de la procédure étant géré par l'UNCC (Union Nigérienne de Crédit et de Coopération) qui avait créé en son sein une branche crédit agricole. Cette branche est devenue une institution financière autonome fin 1967 constituant ainsi la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA).

Peu après sa création la CNCA commença à éprouver des difficultés à partir de 1969/70, elle dut refuser les prêts d'équipement à moyen terme car les impayés devenaient trop élevés. Les activités de la CNCA, interrompues dans tous les départements dès 1984, ont dû être suspendues en 1986 en raison de sa situation de faillite, une bonne part des créances étant douteuse ou irrécouvrable (72%), le risque d'irrécouvrabilité étant très élevé (58%). La cause principale de cette situation de faillite tient au caractère mécanique de la distribution du crédit. Contournant la procédure antérieure, la CNCA attribuait en effet des crédits par des producteurs choisis par l'UNCC, laquelle recouvrait au nom de la CNCA. La CNCA n'était donc pas en mesure de surveiller le recouvrement ni de connaître les emprunteurs.

1.3.4.2. La situation actuelle : le développement des systèmes financiers décentralisés

Les besoins financiers de la population rurale sont importants, notamment en crédit, tant pour le développement des diverses activités agricoles que pour le développement d'activités économiques (petit commerce, artisanat, transformation de produits agricoles).

Or les banques commerciales sont très peu impliquées dans ce type d'opérations, sauf quand il s'agit de gérer des lignes de crédit externes, ou au travers de fonds de garantie mis en place par les bailleurs de fonds.

Le faible développement des cultures monétaires et la dispersion des populations rurales rendent aléatoire l'implantation d'un système de crédit agricole. Pour répondre aux besoins existants, l'Etat et les partenaires du développement (ONG, bailleurs de fonds) ont accompagné depuis 1991-1992 le micro-financement de proximité avec la mise en place de structures alternatives de financement ne relevant pas de la loi bancaire : les systèmes financiers décentralisés (SFD).

L'émergence des SFD traduit surtout le souci de collecter à moindres coûts l'épargne monétaire rurale et d'offrir aux populations des services financiers nécessaires au développement de leurs activités économiques.

Ces structures sont dédiées au crédit de proximité à travers la promotion de la micro-finance et tendent à combler les besoins des secteurs de l'agriculture, de l'artisanat et des petites et moyennes entreprises que la disparition de la Banque de Développement de la République du Niger (BDRN) et la CNCA avait laissés démunis.

Les SFD regroupent une grande variété d'expériences d'épargne et/ou de crédit ; diverses par leur taille, leurs objectifs, le degré de restructuration, la philosophie et les moyens humains et financiers mis en œuvre avec ou sans le soutien de partenaires extérieurs. Ainsi, ont vu le jour :

1. les caisses populaires d'épargne et de crédit (CPEC) dans le cadre d'un financement de l'USAID
2. et les mutuelles d'épargne et de crédit (MUTEC) qui sont les plus répandues dans le pays sous l'égide du Projet de Promotion des Mutuelles Rurales (PMR) financé par l'Allemagne.
3. D'autres SFD (Service d'Intermédiation en Crédit Rural (SICR), mutuelle d'Épargne et de Crédit pour les Femmes(MECCREF) se développent plus ponctuellement avec des fortunes variées.

Les SFD recouvrent, sur la base des données du Ministère des finances :

Tableau n°2 Situation des SFD au Niger

TYPES D'OPERATEURS	Nombre de structures	Nombre de membres	Nombre d'épargnants	Encours d'épargne (millions FCFA)	Nbre de crédits	Montant /crédit en millions
-Mutuelles	10	25 621	25 572	1 064	6 883	2 252
Opérations de crédit direct	10	29 493	10 409	100	28 407	1 764
Groupements d'épargne et de crédit	1	30 441	30 441	140	114 762	665
Projets à volets crédit	30	56 531	17 717	105	41 873	1 123
Total	51	142 086	84 139	1 409	191 925	5 804

Source : ICRISAT 2001

1.3.5.La politique de développement rural

1.3.5.1. Les orientations de la politique actuelle

L'objectif global de l'agriculture et de l'élevage est d'obtenir une croissance durable du revenu par habitant. Une stratégie a été définie dans un document cadre (Principes directeurs d'une politique de développement rural pour le Niger : PDPDR) adopté par le gouvernement en 1992. Celui-ci compte les grands axes suivants (i) la gestion intégrée des ressources naturelles (ii) l'organisation du monde rural, la participation des populations et la modification du rôle de l'Etat (iii) la sécurité alimentaire ; (iv) l'intensification et la diversification des productions (v) le financement du monde rural. Au cours de ces dernières années

qui ont suivi leur adoption, les principes du PDPDR n'ont pas pu être mis en œuvre, en raison notamment de l'instabilité politique ainsi que de la crise économique et financière qui pesait sur le pays. Les grands axes ont néanmoins été réaffirmés en 1997 dans le programme de relance économique, qui confirme le désengagement de l'Etat et recommande le renforcement des activités d'appui à la création et la promotion d'entreprises privées.

Les grandes priorités actuelles sont la lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire par la mise en place des dispositifs durables. La stratégie du gouvernement à cet égard est de mettre en œuvre un programme complet de sécurité alimentaire dont le contenu s'enrichit progressivement.

1.3.5.2. La place des OP dans la politique actuelle

► .un rappel historique : place des OP dans

les anciennes politiques de développement

«Les greniers villageois » de 1902, puis les sociétés de prévoyance après 1946, les sociétés mutuelles en 1956, ont été liquidées en 1962 puis remplacées par les coopératives placées sous tutelle de l'UNCC. Leur organisation est verticale: à la base les groupements mutualistes villageois (GMV), niveau le plus décentralisé, administrés par un conseil (président, trésorier, secrétaire), et qui constituent les membres de la coopérative proprement dite. Les coopératives sont regroupées en unions locales (ULC), sous-régionales (USRC), régionales (URC) et nationales (UNC). On est passé de 542 GMV en 1965 à 10 628 en 1985 ; si l'évolution est impressionnante par contre l'action des coopératives est limitée faute de moyen et de participation réelle des producteurs.

En 1984 la tentative de re dynamisation du secteur coopératif va se traduire par un changement d'étiquette : l'UNCC devenant l'UNC et une réaffirmation des finalités du mouvement coopératif. Malheureusement les producteurs sont peu impliqués dans ces mouvements (fortement centralisés et hiérarchisés et manquant souvent de transparence dans la gestion) où ils avaient finalement peu de pouvoir de décision.

La création en 1979 de la société de développement répond au souci de participation plus active des populations en érigeant des institutions « de bas en haut ». Pour ce faire, il est prévu d'intégrer en totalité le mouvement coopératif aux différents échelons constituant les structures de développement.

Cette organisation est donc appelée à devenir le rouage essentiel d'une politique effective de transfert progressif des responsabilités (encadrement, vulgarisation, gestion de projets et aménagements, participation aux actions au profit des populations).

► . La situation actuelle

La structuration du monde rural est considérée à juste titre, comme une condition essentielle du développement, et notamment la durabilité de ce développement. C'est d'ailleurs une des priorités du gouvernement. La politique de développement rural met clairement en évidence le rôle majeur que doivent jouer les organisations

rurales pour contribuer à assurer de manière efficace la sécurité alimentaire, l'approvisionnement en intrants, la commercialisation et la transformation des produits agricoles et de l'élevage, la gestion des espaces naturels et, plus largement en tant que composante du développement du secteur privé. Dans le cadre de la définition du rôle de l'Etat, il est nécessaire que les organisations paysannes trouvent un cadre adéquat et souple à leur développement. L'ordonnance n° 96 de novembre 1996 portant régime des coopératives rurales constitue une avancée très significative pour faciliter l'émergence de structures paysannes fortes et autonomes. Cette loi décentralise la délivrance des agréments tout en accordant la liberté d'adhésion, d'union ou de fédération à tous les niveaux (individus, groupements, coopératives...). Elle fait actuellement l'objet d'une campagne de sensibilisation sur l'ensemble du territoire national.

L'UNC, ancien mouvement coopératif, initié et contrôlé par l'Etat a été dissout fin 1997 puis réhabilité en 2000, ce qui lui pose un problème d'identité.

Depuis la promulgation de cette loi, on assiste à l'émergence, la libre structuration et la consolidation de multiples organisations paysannes créées à la base sous l'influence des projets ou des ONG avec diverses appellations (groupements, coopératives, banques céréalières; organisations de producteurs...) Ces organisations paysannes développent non seulement des activités techniques et économiques (approvisionnement; crédit, banques céréalières, commercialisation...) mais aussi des actions de gestion des ressources naturelles. Quelle qu'en soit leur dénomination, ces OP sont toutes considérées comme « coopératives » au regard de la nouvelle législation.

Les OP reconnues officiellement par le ministère de développement agricole sont passées de 700 en mars 1998 à 7 000 en mars 2001.

On assiste actuellement à une structuration des groupements de base en unions et fédérations par filières et par régions dont les principales sont

- Les organisations inter-villageoises de banques céréalières regroupant 250 banques céréalières dans le département de Zinder.

- La fédération des unions des groupements paysans du Niger (FUGPN Mooriben) regroupant 8 unions de groupements dans les départements de Dosso et Tillabéry (12 338 membres, 208 groupements de base).

- La fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN Niya) avec actuellement 32 coopératives dans 4 Départements et la communauté urbaine de Niamey.

- L'union des organisations rurales de la Tarka dans le Département de Tahoua

- La fédération JARAKA, regroupement de 3 unions et de 25 banques céréalières à Tahoua et Mayahi

- La fédération des coopératives rizicoles regroupant 4 fédérations sous régionales dans le département de Tillabéry.

- La fédération des coopératives maraîchères de l'Aïr dans le département d'Agadez.

Il n'existe pas actuellement de cadre national de concertation. La mise en place de la plate-forme nationale commencée en 1998 se poursuit actuellement.

II. LE CADRE INSTITUTIONNEL : Le PSSA et le PROJET INTRANTS

2.1. Le PSSA

L'organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture a initié un Programme Spécial Sécurité Alimentaire en vue d'aider les pays à faible revenu et à déficit alimentaire à améliorer leur sécurité alimentaire ; le Niger fait partie de pays bénéficiaires du programme qui a démarré en 1995.

2.1.1. Les objectifs et démarche du PSSA

Le PSSA a pour objectif d'aider le Niger à améliorer la sécurité alimentaire grâce à une augmentation rapide et durable de la production des denrées alimentaires de base par la mise en œuvre de 4 composantes :

- L'intensification durable des productions agricoles tant en culture pluviale qu'irriguée.
- La maîtrise de l'eau et le développement de l'irrigation à faibles coûts
- La diversification durable des productions et des sources de revenus des populations rurales (élevage d'animaux à cycles courts ; traitements post-récolte et transformation des produits agricoles).
- L'analyse des contraintes

La stratégie adoptée par le PSSA depuis le démarrage de la phase pilote en 1995 repose sur la promotion des organisations des producteurs, l'introduction accélérée des techniques améliorées disponibles au niveau de 3 composantes (intensification, diversification et maîtrise de l'eau) par la mise en place de démonstrations et l'analyse des contraintes et un choix de solutions à ces différentes contraintes selon une approche participative.

2.1.2. Les réalisations du PSSA

Depuis son démarrage, des actions diverses ont été conduites, aussi bien au plan institutionnel, de l'appui aux organisations paysannes, du renforcement du partenariat et de la recherche de synergie avec d'autres bailleurs de fonds, que dans le domaine des démonstrations de technologies innovantes.

Les premiers groupements de producteurs ont été mis en place en 1995. Ils étaient une trentaine, ils sont passés à 113 en 1999 (voir tableau n°3).

Tableau n°3 Situation des groupements de producteurs promus par le PSSA

	nombre de groupements				nombre de membres			
	masc.	Fém.	mixte	total	masc.	fém.	mixte	total
Say	36	13	3	52	758	463	62	1283
Madarounfa	41	10	3	54	628	463	52	1143
Matameye	6	0	0	6	88	463	0	551
Boboye	1	0	0	1	12	463	0	475
Total	84	23	6	113	1486	463	114	3452

source : PSSA 2001

La majorité de ses groupements sont des groupements isolés, des unions sont entrain de se mettre en place dans certaines zones notamment à Say et Madarounfa.

Les activités du PSSA sont les démonstrations de technologies améliorées au niveau de toutes les composantes l'intensification ; diversifications ; et maîtrise de l'eau.

2.1.2.1. Intensification des cultures

Il s'agit de démontrer des paquets techniques (variétés, fertilisation, rotation céréales-légumineuses) sur les cultures pluviales (mil, sorgho, arachide, niébé) et irriguées (riz, sorgho). Les démonstrations de rotation de culture ont été introduites dans le but de permettre de fertiliser les céréales grâce à l'arrière effet de la fertilisation des cultures de rente (niébé et arachide). Des améliorations de rendements variant de 10% (à Say) à 50% (à Madarounfa) ont été obtenus ans le cadre de la rotation des cultures.

2.1.2.2. Maîtrise de l'eau et développement de l'irrigation à faibles coûts

Le PSSA a vulgarisé des techniques simples et des technologies améliorées d'irrigation à faibles coûts au niveau de 2 types d'irrigation.

- ✓ La grande irrigation sur les périmètres rizicoles de Say et le périmètre de Djirataoua. Le PSSA a mis en place un système de suivi de la gestion de l'eau.
- ✓ Le petite irrigation par l'introduction de 98 mini-réseaux, 22 forages manuels et 44 motopompes dans les zones de Say, Madarounfa, Matameye et Niamey ville.

2.1.2.3. Diversification des productions

Les activités ont concerné l'arrondissements de Say avec le développement de l'embouche ovine et l'amélioration du fumage de poissons avec l'introduction de 22 fours modernes ou fours "chorkor" au niveau des communautés de pêcheurs.

Toutes les démonstrations font l'objet de suivi et les contraintes sont répertoriées et analysées.

2.2. Le Projet « Promotion de l'utilisation d'intrants agricoles par les organisations de producteurs » (GCP/NER/038/BEL)

Communément appelé « Projet Intrants (PI) », ce projet est exécuté par la FAO et financé par la Belgique.

2.2.1. Les objectifs du Projet Intrants

Les objectifs immédiats du projet intrants visaient à contribuer à la recherche de la sécurité alimentaire, à travers la mise en place de systèmes durables d'approvisionnement et de distribution des intrants agricoles aux producteurs, et plus spécifiquement à :

- Intégrer les organisations de producteurs dans les filières d'approvisionnement en intrants et de crédit,
- Renforcer les capacités de maîtrise des itinéraires technico-économiques liés aux intrants par les OP
- Améliorer l'organisation des circuits d'approvisionnement par le partenariat entre tous les acteurs.

Le projet se positionne surtout comme projet d'appui conseil et joue un rôle important en tant qu'intermédiaire, voire de catalyseur, entre les OP et les autres acteurs de la filière « approvisionnement et distribution des intrants » et de « crédits ».

2.2.2. Les partenaires du projet

Le Projet collabore avec 346 OP totalisant 15 609 membres (voir tableau n°4). La plupart de ces OP sont structurés en 26 réseaux dont certains sont des unions formelles. Ces OP sont associées à des organismes divers (projets, ONG, instituts de recherche, Fédérations de Producteurs...) répartis dans la bande sud du Niger.

Tableau n° 4 nombre d'OP collaborant avec le PI

Structuration	nbre d'OP	nbre de membres	dont femmes
En réseaux	309	14 381	6 193
Indépendantes	37	1 228	349
Total	346	15 609	6 542

Source : Projet Intrants 2001

Dans le cadre de l'acquisition des intrants, ses partenaires ont en commun 3 problèmes majeurs liés aux accès aux crédits, aux intrants de bonne qualité au bon moment et à bon prix, à l'information et à la formation technico-économique sur les intrants. De plus, leur isolement vis-à-vis de la filière des intrants leur donne un faible pouvoir de négociation et d'accès à l'information.

2.2.3. Les réalisations du PI

Les solutions développées par le Projet Intrants pour lever les contraintes liées à l'approvisionnement en intrants sont le warrantage pour résoudre le problème de crédit ; les boutiques d'intrants pour résoudre le problème d'accès aux intrants de qualité et la formation technico-économique pour permettre une meilleure utilisation des engrais.

2.2.3.1. Le warrantage.

Le warrantage est le système par lequel, une marchandise consignée fournit elle-même la garantie du financement sollicité et des frais qu'il génère. Il met en jeu 3 intervenants : l'OP, l'entrepeneur agréé et la banque ou la mutuelle.

L'opération se déroule en 2 phases.

- Dans un premier temps dès la récolte, l'OP dépose la quantité de produit de son choix au magasin. Ce stock constitue la garantie. Il est évalué par les OP et la MUTECH au prix courant (prix pratiqué sur le marché). Après avoir rempli les conditions de la MUTECH, l'OP obtient un crédit équivalent à la valeur de la garantie. Avec ce montant elle mènera une activité génératrice de revenus (AGR).
- Dans un deuxième temps à la soudure (ou à terme fixe convenu), l'OP avec les résultats de l'AGR rembourse le crédit. Dans ce cas elle peut disposer de son stock de garantie.

Le projet Intrants a introduit et largement diffusée au Niger le mécanisme de crédit warranté qui permet de lier une bonne commercialisation à l'utilisation d'intrants. Il permet aussi d'auto garantir le crédit ; de profiter de l'augmentation des prix des produits ; d'acquérir des intrants sans altérer le maigre budget du ménage ; de valoriser l'utilisation des intrants ; et de créer une demande groupée, solvable et prévisible en intrants.

Au Niger l'expérience du warrantage (pour les mécanismes du warrantage : voir annexe n° 9) a été conduite pour la première fois en 1999 par le Projet Intrants à Mayahi.

La campagne 2001 a concerné 121 OP contre 56 l'année passée. Le montant total financé est de quelques 55,7 millions de CFA contre 15 l'année passée. Une analyse des crédits warrantés en 2001 et l'évolution sur 3 ans révèle un total cumulé des crédits warrantés de 73 millions pour 186 OP.

Tableau n° 5 Quelques chiffres sur les campagnes de warrantage au Niger.

Année	1999	2 000	2001	Cumul
Montants accordés	2 300 000	15 000 000	55 600 000	72 900 000
Prévisions	2 300 000	16 800 000	84 700 000	103 800 000
Nbre d'OP bénéficiaires	9	56	121	186

Source : Projet Intrants 2001

L'engouement du système fait apparaître un problème de liquidité des SFD. Le manque de liquidité est responsable pour 50% des montants non accordés qui

s'élèvent à 30 millions, d'où la nécessité de rechercher des mécanismes de financement et de refinancement.

2.2.3.2. les boutiques d'intrants.

Le Projet a mis en place 28 boutiques d'intrants gérées par les organisations paysannes au profit de leurs membres mais aussi au profit de tous les producteurs.

Tableau n° 6 Quelques chiffres sur les boutiques d'intrants.

Nombre de BI :	28
Fonds de roulement de départ CFA	7.200.000 FCFA
Fonds de roulement en octobre 2000 en FCFA	7.000.000 FCFA
Intrants vendus d'avril 1999 à octobre 2000 en FCFA	13.000.000 FCFA
Nombre de villages/OP touchés directement :	76
Nombre de membres touchés directement :	2.971

Source : Projet Intrants 2001

2.2.3.3. La formation technico-économique.

Le projet met en œuvre un gros volet de formation pour l'utilisation rationnelle des engrais, en particulier l'utilisation de faibles doses d'engrais au poquet avec plus de 1 100 démonstrations gérées par les OP à travers le pays depuis le début du projet et avec la collaboration de l'ICRISAT.

Suites à de sérieux problèmes révélés par le Projet sur la qualité des engrais, en particulier des « mélanges », de nombreux ateliers et formations ont été organisés au profit des projets, ONG, services techniques et fournisseurs.

La collaboration avec le PSSA se poursuit dans le domaine du crédit, de l'approvisionnement en intrants et de la structuration des OP.

Le projet intrants s'inscrit dans la phase d'extension du PSSA avec la formulation décidée par le gouvernement du Programme National Global Alimentaire (PNGSA) et sa présentation à la Table Ronde Sécurité Alimentaire.

2° PARTIE : JUSTIFICATION, OBJECTIFS ET METHODOLOGIE DU STAGE

I. LA JUSTIFICATION DE L'ETUDE

Les options méthodologiques du PSSA et du PI sont l'approche participative et la recherche de la durabilité des acquis. Elles impliquent une dimension fondamentale accordée à la formation et à l'organisation des producteurs agricoles. Les différentes interventions en matière d'appui à des groupements ont pour principales finalités :

- L'accès durable des producteurs aux facteurs de production (et principalement aux intrants), aux services de financement et à la formation ;
- Une meilleure représentation des producteurs dans les instances de concertation et de décision au niveau local, régional ou national ;
- L'intégration des producteurs au sein des activités économiques, notamment en matière de valorisation et de commercialisation des produits, et dans une relation de partenariat avec d'autres opérateurs économiques.

Depuis son démarrage en 1995, le PSSA a aidé les producteurs agricoles à : (i) s'organiser en groupements de base puis en unions (le projet a suscité la création de plus d'une centaine de groupements de producteurs dans les arrondissements de Say et de Madarounfa), (ii) à intensifier la production par des techniques éprouvées telles que l'usage d'intrants agricoles (engrais, semences de qualité et produits phytosanitaires). Le PSSA fournissait des intrants à ces OP à titre de démonstration et dans l'optique de leur permettre de constituer leur propre fonds de roulement.

Il est vite apparu nécessaire pour le PSSA de créer les conditions de la privatisation et la séparation des fonctions de vulgarisation, de crédit, de commercialisation et d'approvisionnement en intrants. Pour résoudre durablement l'accès aux intrants et aux crédits tout en améliorant la commercialisation des produits agricoles, une collaboration s'est instituée avec le PI et d'autres partenaires (projets, opérateurs privés et ONG). Cette collaboration a pour objectif d'aider ces groupements à s'insérer dans les filières « intrants » et « crédits ». Pour atteindre les objectifs d'organisation, nécessaires à une prise en charge progressive des fonctions ci-dessus, plusieurs actions dans le domaine de l'information, la formation, de l'animation ont été conduites en direction des groupements.

Le PSSA est un programme en phase pilote et le PI a pour objectif dans sa 2° phase de mettre en place un programme national d'approvisionnement en intrants. Ils évoluent dans un contexte national marqué par l'existence d'un cadre juridique favorisant l'émergence des OP ; il nous semble normal dans le cadre des activités de ces projets, de nous poser cette question:

Comment et à quelles conditions, des producteurs organisés peuvent-ils, à travers leurs organisations, assurer durablement des services d'appui à la production agricole ?

Ces services ont trait à la vulgarisation, à l'approvisionnement en intrants agricoles, à l'accès au crédit et à la commercialisation des produits agricoles.

A partir de l'expérience du PSSA et du PI, l'objectif de notre réflexion est de comprendre les mécanismes qui expliquent l'apparition et l'évolution des groupements, les activités qu'ils mènent, leur degré d'appropriation des formes d'organisation mises en place.

II. LA PROBLEMATIQUE

2.1. Le cadre théorique de l'étude

Le terme général « d'organisations paysannes » peut être abordé selon une définition large traduisant la pluralité de fonctions et des insertions socio-économiques de l'agriculture familiale : regroupement de population rurale et agricole, sous un statut plus ou moins formel, en vue de représenter les intérêts d'une communauté et de prendre en charge des fonctions dépassant les capacités de chacun des membres. Les regroupements de la communauté d'intérêts peuvent s'exprimer sur une base géographique (village, localité...), de genre (femmes, jeunes...), professionnelle.

Des organisations de nature et de statut très variés répondent à cette définition : Organisations villageoises territoriales, organisations des producteurs agricoles et institutions de micro finance contrôlées par les organisations paysannes.

Dans le cadre de cette étude, nous avons choisi de restreindre notre champ aux organisations paysannes qui sont directement sollicitées par le PSSA pour prendre en charge des fonctions de service à l'agriculture dans le contexte de désengagement de l'Etat.

Dans la zone de Say, ces OP sont innombrables par leur nature et leur degré de structuration sont très variables. Mais seules vont être analysées ici les OP (M-R Mercoiret 1992) qui ont :

- des activités économiques, c'est-à-dire liées à la production, à l'amont ou à l'aval ;
- qui fonctionnent de façon "démocratique", c'est-à-dire dont le statut, officiel ou non, prévoit pour chacun des membres l'adhésion volontaire, le droit d'expression et la possibilité d'intervention dans le fonctionnement de l'organisation, même si ces dispositions demeurent « théoriques » ;
- qui « entrent en interaction avec d'autres forces ou institutions, c'est-à-dire qui apparaissent en public, qui ont besoin d'être reconnues, de droit ou de fait, pour développer leurs activités.

Le concept de sécurité alimentaire : le but final d'une sécurité alimentaire tel que définit dans les PDPDR est « d'assurer à tous, en tout temps et en tous lieux, l'accès matériel et économique aux aliments de base nécessaires ». Les trois objectifs à poursuivre étant (i) une disponibilité suffisante en denrées alimentaires (en quantité comme en qualité), (ii) une bonne stabilité de l'offre et (iii) l'accès assuré pour toutes les populations aux denrées alimentaires de base.

Le concept de sécurité alimentaire doit explicitement intégrer le long terme. Une unité familiale jouira d'une sécurité alimentaire si sur le court terme (d'une récolte à la suivante) elle a accès d'une manière ou d'une autre (production directe, achats, aide) à une quantité suffisante de biens alimentaires de base, et sur le long terme, si sa capacité de production (qui lui permet de produire directement les biens indispensables ou de dégager les revenus nécessaires à leur acquisition) se maintient ou augmente pour prendre en compte la croissance démographique naturelle de la famille. Dans le cas contraire on entre dans un cercle vicieux de décapitalisation qui aboutit nécessairement à un déficit alimentaire structurel (et/ou à une exploitation minière des ressources naturelles).

2.2. La problématique

Les agriculteurs ont besoin d'un environnement économique et institutionnel sécurisé et incitatif pour produire, innover, devenir compétitifs. Tous les acteurs ont théoriquement intérêt à une amélioration de la production. L'augmentation des revenus des agriculteurs, la sécurité alimentaire, peuvent avoir un effet positif sur le développement de l'activité du secteur marchand et l'Etat peut en retirer des ressources accrues (taxes et impôts), des emplois peuvent être créés, et pour les consommateurs cela peut favoriser un approvisionnement de qualité, à un bon prix. La reconstruction des services d'appui à l'agriculture est un enjeu important pour les différents acteurs. Au Niger le désengagement de l'Etat se traduit par une définition d'une politique de développement rural dont l'une des constantes est le transfert aux producteurs organisés de certaines fonctions exercées jusque là par les organismes de développement étatiques et para-étatiques. Ce qui, par rapport à notre question centrale, nous amène à nous poser deux autres questions

- Quelle est la perception que les acteurs ont de leur rôle dans la mise en oeuvre de nouveaux services à l'agriculture ?
- Quels sont les enseignements que l'on peut tirer de l'expérience du PSSA et du PI concernant le rôle des organisations paysannes dans la mise en place des services d'appui à l'agriculture.

III. LES OBJECTIFS A ATTEINDRE AU COURS DU STAGE

- Analyser la place et le rôle des OP dans la définition et la mise en oeuvre du PSSA ;
- Apprécier les résultats obtenus par les organisations paysannes et identifier les facteurs expliquant ces résultats ;
- Formuler des propositions pour le renforcement des capacités techniques et stratégiques des organisations paysannes.

IV. LE DEROULEMENT DE L'ETUDE

Par rapport aux objectifs que nous nous sommes fixés et pour répondre à la question centrale, nous avons adopté notre démarche en plusieurs étapes.

4.1. La recherche bibliographique

Il s'agit, à partir de la bibliographie et de la rencontre avec les personnes ressources, de prendre connaissance des expériences accumulées sur le sujet, d'identifier et d'analyser les concepts et les références théoriques liées au champ d'application des organisations paysannes, les méthodes et les outils d'analyse et d'évaluation utilisables.

4.2. Le choix de la zone d'étude et la justification

Le choix du terrain d'investigation s'est porté sur la zone de Say car c'est une zone qui a connu diverses interventions et qui dispose d'une expérience significative en matière de promotion d'organisations de producteurs agricoles grâce à l'intervention de divers projets (PSSA, PI, PGRN, PDLT, PASADOP ...) et ONG (Care).

Ce choix tient aussi compte de notre intérêt personnel de nous replacer en situation professionnelle comme il est recommandé pour les travaux de recherche dans le cadre de ce master.

4.3. Le diagnostic de la zone d'étude

Sur la base des données bibliographiques et des rencontres avec des personnes ressources locales et des résultats d'enquêtes, nous avons établi un diagnostic de l'arrondissement de Say. Ce diagnostic a permis d'identifier les contraintes et les potentialités de la zone et de recenser la situation des OP, leur nature, les activités qu'elles mènent et ainsi que les organismes d'appui qui contribuent à leur promotion.

4.4. L'étude des OP

4.4.1. La méthodologie pour le choix des OP à étudier

L'étude de la problématique de développement de Say a fait ressortir l'existence de plusieurs OP promus dans la plupart des cas par des organismes de développement.

Dans le cadre de notre étude, nous avons limité notre champ d'analyse aux organisations paysannes promues par le PSSA et le PI dans le souci de rester dans notre situation professionnelle.

Dans un premier temps nous avons eu, à partir de la bibliographie, des rencontres avec des personnes ressources et des enquêtes de terrain identifié toutes les OP promues par le PSSA et le PI dans la zone de Say. Après un recensement exhaustif de ces OP, les entretiens avec le personnel des deux projets et à partir d'un certain nombre de critères (nombre des OP, niveau de structuration, leur nature, leur âge, les activités qu'elles conduisent), nous avons retenu d'étudier les OP de l'union Albarka dont le siège est à Bokki.

Un guide (voir annexe n°18) a permis de structurer les entretiens avec les membres des groupements, les responsables des groupements et de recueillir des informations sur l'origine, les objectifs, les activités, l'organisation, le fonctionnement des groupements et les attentes des membres.

4.4.2. L'étude détaillée des OP

Des entretiens ont été conduits avec les responsables des OP, les membres afin de :

- ✓ Identifier les caractéristiques des OP (statut, adhérents, critères de regroupement ; homogénéité sociale), leurs objectifs et leurs stratégies ;
- ✓ Identifier, analyser les différentes activités qu'elles conduisent (appuyée ou pas par les intervenants extérieurs).
- ✓ Déterminer le niveau d'intégration des OP dans les circuits économiques (approvisionnement, distribution des intrants, accès au crédit et commercialisation) ;
- ✓ Etudier les conditions d'émergence, les facteurs qui en sont à la base et les relations qu'elles entretiennent avec d'autres organisations paysannes et d'autres acteurs.
- ✓ Déterminer le niveau d'implication des membres dans les activités de leur organisation, de leur connaissance de l'association et le niveau de satisfaction de leurs demandes en intrants.

4.5. Le recueil des données au niveau des autres acteurs

Outre des enquêtes au niveau des organisations paysannes, des données ont été recueillies auprès d'autres acteurs.

- Les organismes d'appui : Les entretiens avec les responsables des différents services du Ministère du Développement Rural, des ONG, de certains projets, nous ont permis de recueillir des données pour (i) compléter les données générales déjà collectées à Montpellier sur le Niger, (ii) retracer l'historique du mouvement associatif au Niger et quelle en est la situation actuelle, (iii) comprendre la politique nationale en matière de promotion des organisations paysannes, de professionnalisation de l'agriculture, (iv) comprendre le cadre juridique et institutionnel dans lequel les organisations paysannes évoluent et quelles en sont les opportunités et les difficultés aux quelles elles font face ;
- Au niveau des autorités du village et des autres organisations paysannes: Il s'agissait d'avoir le point de vue des non-membres (paysans, autorités locales...) sur l'organisation paysanne pour déterminer son niveau d'intégration au sein des structures villageoises et les relations qu'elle entretient avec les autres organisations paysannes.

4.6. La synthèse des données et formulation des propositions

Les différents entretiens ont été analysés et une synthèse des propositions a été émise sur la base des attentes des personnes enquêtées.

4.7. La restitution

Une réunion au cours de laquelle, le sujet d'étude et la démarche ont été présentés aux responsables des organisations paysannes et aux responsables administratifs concernés par l'étude (Direction de l'agriculture et projets concernés).

Une restitution pour valider les résultats finaux de l'étude a été faite en fin de stage aux organisations paysannes et aux responsables administratifs des deux projets.

4.8. La rédaction du mémoire

Elle a débuté sur le terrain et s'est achevée à Montpellier où la soutenance a eu lieu en avril 2002.

4.9 Les limites de l'étude

Les données ont été recueillies sur des déclarations avec un passage unique et l'information est exclusivement qualitative, même si des données quantitatives ont été collectées et analysées en tant qu'ordre de grandeur.

L'enquête a eu lieu en saison des pluies ce qui a rendu la collecte de l'information assez difficile car les producteurs sont très occupés à cause des travaux champêtres et certains villages ne sont pas facilement accessibles en cette saison.

3^oPARTIE : LE DIAGNOSTIC DE LA ZONE D'ETUDE

L'arrondissement de Say est situé dans la partie sud-ouest du Département de Tillabéri. Il est compris entre les méridiens 1° et 3° et les parallèles 12° et 13°30. Il couvre une superficie de 13 501 km² soit 1,06% du territoire national. L'entité administrative de Say, comporte un poste administratif, 4 cantons et quelques 217 villages.

I. LES CARACTERISTIQUES PHYSIQUES DE LA ZONE

La grande partie de l'arrondissement de Say est bâtie sur le socle hydrographique du Liptako-Gourma. On distingue 3 grandes zones:

La zone de la vallée du fleuve : à l'est dans le socle granito- magmatique relativement encaissée au sud. La largeur varie entre 500 et 300m, son altitude la plus basse, au sud, est de 170 m et la plus élevée est de 180 m au nord.

Les sols sont hydromorphes habituellement appelés sols de bas-fonds et de cuvettes. Ils tiennent leur caractère à un engorgement temporaire de surface ou par la présence ou la montée de la nappe phréatique. Ces sols sont relativement fertiles et se prêtent aux cultures irriguées, maraîchères et fruitières. Ils sont localisés le long de la vallée du fleuve et certains de ses affluents. Ils subissent l'érosion hydrique par l'ensablement et la dégradation physique.

Cette zone est aménagée en périmètres irrigués rizicoles (sous le contrôle de l'ONAHA) et maraîchers (sous le contrôle du FIDA) .

La population est dense en croissance rapide du fait de la ville de Say.

Les exploitations agricoles sont des unités familiales mais il existe quatre coopératives exploitant les périmètres rizicoles. Les unités familiales exploitent des champs dunaires et de plateaux sur les bordures de la zone, et des cultures de décrue dans la vallée. Elles ont moins d'un demi-hectare en décrue et de 3 à 4 ha en cultures pluviales. Les systèmes cultureux sont d'une part liés aux cultures traditionnelles (mil, niébé, sorgho en association) et d'autres part aux cultures irriguées (riz, maraîchage). Les rendements de riz irrigué sont élevés et varient de 4 à 5 tonnes avec une double campagne. Les exploitations commercialisent les produits du maraîchage, de l'arboriculture et de la pêche.

La zone du plateau : occupe la plus grande superficie de l'arrondissement. L'altitude maximum est de l'ordre de 340 m à l'ouest.

Les sols sont ferrugineux Ils sont toutefois soumis à une forte érosion éolienne. Ils se subdivisent en 2 catégories :

- Les sols ferrugineux tropicaux à sesquioxides fortement individualisés appelés communément « sols dunaires ». Ils sont d'assez faible fertilité et représentent la grande partie des sols cultivés dans l'arrondissement. Ils se rencontrent dans le canton de Say, Guéladjo et Torodi. Ils sont déficients

en phosphore. Ils sont soumis à l'érosion éolienne et leur surexploitation entraîne une baisse croissante de leur fertilité.

- Les sols ferrugineux tropicaux lessivés à concrétions associés à des sols peu évolués gravillonnaires. Ils se rencontrent au centre-ouest dans la région de Say et le long de la route de Niamey-Makalondi. Ils sont d'un intérêt agricole nul (glacis). La plaque de cuirasse afflue en de nombreux endroits.

C'est une zone assez pauvre du point de vue agricole et peu peuplée. La faible pression foncière permet de conserver une jachère herbacée et arborée mais le défrichement important peut remettre en cause cette possibilité.

L'élevage est relativement développé et l'association agriculture-élevage est un atout dans ce sens. Les exploitations agricoles mettent en valeur les bas-fonds et étendent leur parcelle sur les plateaux et sur des vastes champs dunaires. Les systèmes de cultures sont traditionnels (mils en association avec le niébé sous pluie ; sorgho, arboriculture et culture de contre-saison dans les bas fonds. Les exploitations agricoles retirent aussi des revenus de l'exploitation du bois grâce à la proximité de Niamey et l'existence de nombreux marchés ruraux.

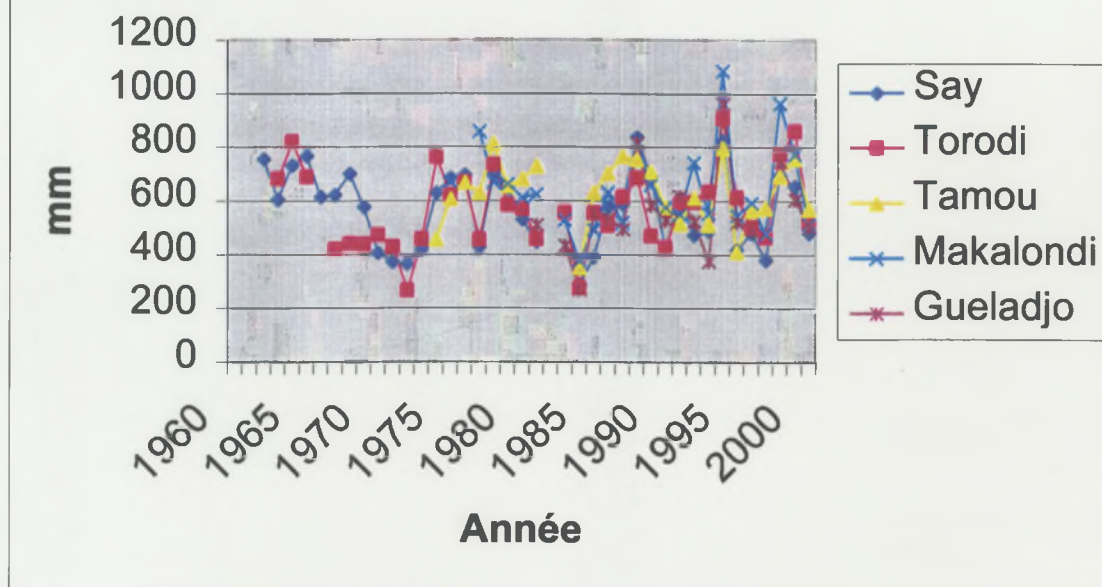
La zone du Parc de W : est formée de plateaux entaillés par le fleuve, avec un climat soudanien, des sols ferrugineux tropicaux, elle est couverte d'une savane arbustive nord-soudanienne. La population vivant autour du parc n'est pas dense. Le parc est bordé de grandes exploitations agricoles (15 à 20 hectares) exploitées par des anciens fonctionnaires venus de Niamey, cultivant le mil, le sorgho et le niébé. L'élevage est sédentaire et transhumant et sujet aux épizooties. Les ressources en eau en font une zone ayant une bonne couverture de ses besoins alimentaires.

Le réseau hydrographique draine vers le fleuve toutes les eaux du sud du Liptako-Gourma. Il est composé du fleuve (qui traverse l'arrondissement sur une longueur de 150 km) et ses 5 affluents (Sirba, Diamangou , Goroubi, Tapoa et Mékrou).

En matière d'eau souterraine, l'arrondissement de Say est très défavorisé. Il appartient en effet, à la formation du Liptako-Gourma socle cristallin qui ne contient des couches aquifères que dans ses parties altérées.

L'arrondissement de Say présente un climat du type sahélo-soudanien où les précipitations sont de l'ordre de 600 à 800 mm. Le sud présente un climat de type soudanien avec un régime pluviométrique pouvant atteindre 800 mm (voir graphique n° 2.)

Graph. n° 02 Pluviométrie comparée des différents postes de Say de 1960 à 2000



source : S.A.A. Say 2000

La végétation se caractérise par des steppes arbustives de glacis à pente faible et moyenne, des brousses tigrées à combretacées et de savane arborée constituées de reliques et formations forestières denses sèches soudaniennes.

Les menaces qui pèsent sur le couvert végétal sont d'ordre naturel (désertification, sécheresse, glacification des sols, prolifération de mauvaises herbes (*Sida cordifolia* et jacinthe, qui entraîne la disparition des espèces pionnières d'importances socio-économiques et écologiques) et anthropiques (feu de brousse, surpâturage).

II. LES CARACTERISTIQUES HUMAINES DE L'ARRONDISSEMENT

En 1998, la population totale de Say s'élève à 260 394 habitants dont 133 504 (51,3%) hommes et 126 890 (48,7%) femmes. La densité moyenne est de l'ordre de 19,05 hbt/km². Cette population est inégalement répartie, le canton de Say est le plus dense au 76 hbt/km².

La structure par groupes d'âge montre que cette population est composée en majorité de jeunes. Les personnes âgées de moins de 15 ans représentent 49,9%, ceux âgés de 15 à 59 ans, 45,4% et les personnes âgées de plus de 60 ans ne représentent que 4,7%. L'âge moyen de la population est de 20,3 ans.

L'arrondissement connaît un fort taux de croissance démographique (4,9%) lié aux flux migratoires importants des populations du nord Tillabéri (Ouallam, Téra, Filingué).

C'est une population essentiellement rurale (96%) et sédentaire. Le secteur primaire emploie 87,7% de la population active.

La taille des ménages varie selon le milieu de résidence, ainsi en milieu urbain on compte 8,1 personnes par ménage contre 6,9 en milieu rural.

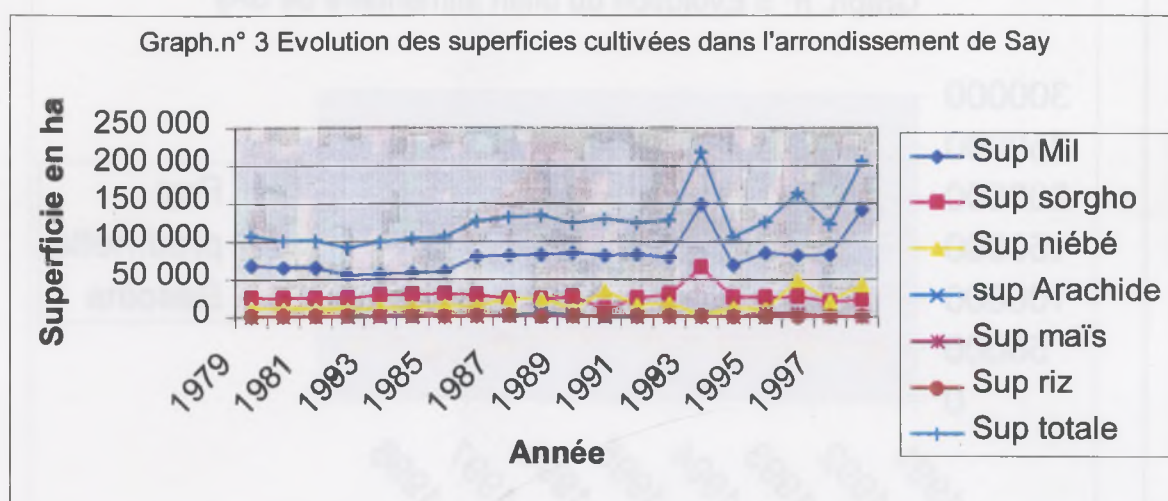
Cette population connaît des mouvements migratoires très importants. L'exode est une pratique très ancienne dans la zone. On remarque également des mouvements internes vers le sud, phénomène ayant favorisé la naissance de nouveaux villages contribuant ainsi à augmenter la pression foncière.

III. LES ACTIVITES ECONOMIQUES

L'économie de l'arrondissement repose essentiellement sur l'agriculture et l'élevage pratiqués de manière extensive. D'autres activités telles que l'exploitation du bois et la pêche contribuent de manière significative à l'économie de la zone.

3.1. L'agriculture

Les superficies cultivées qui étaient de 106 400 ha en 1979 sont passées à 205 282 ha en 1998 (voir graphique n°3 et annexe n°10). Cette augmentation s'explique par le déclassement dans le cadre de la politique d'autosuffisance alimentaire de 68 000 ha de la réserve de Tamou en 1976 et l'installation massive des populations venues des autres régions du Niger.



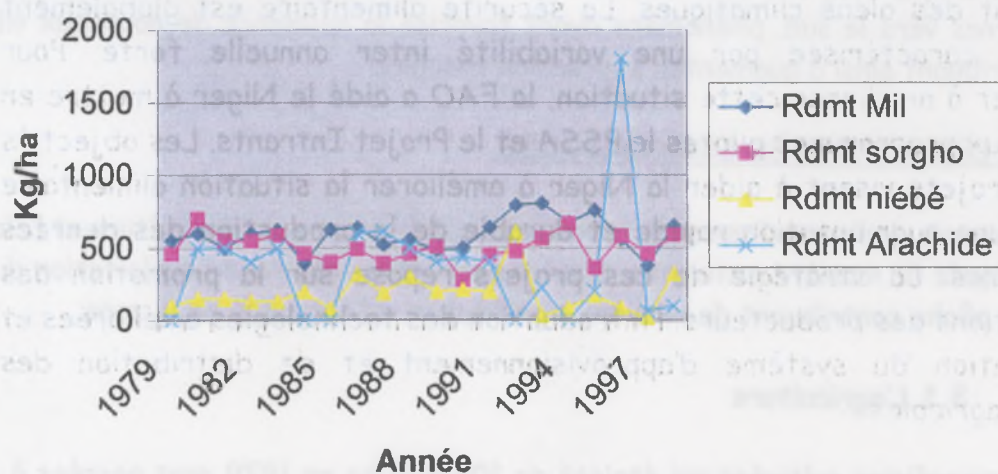
source : S.A.A. Say 2001

Les superficies irrigables se situent autour de 6 750 ha dont 2 828 ha sont irrigués. Elles comprennent les quatre aménagements hydroagricoles totalisant 850 ha exploités par quelques 1 500 exploitants.

La jachère n'existe que dans le sud de l'arrondissement et dans certaines zones peu anthropisées. Ces zones sont restées inoccupées pendant longtemps à cause de l'onchocercose qui y sévissait.

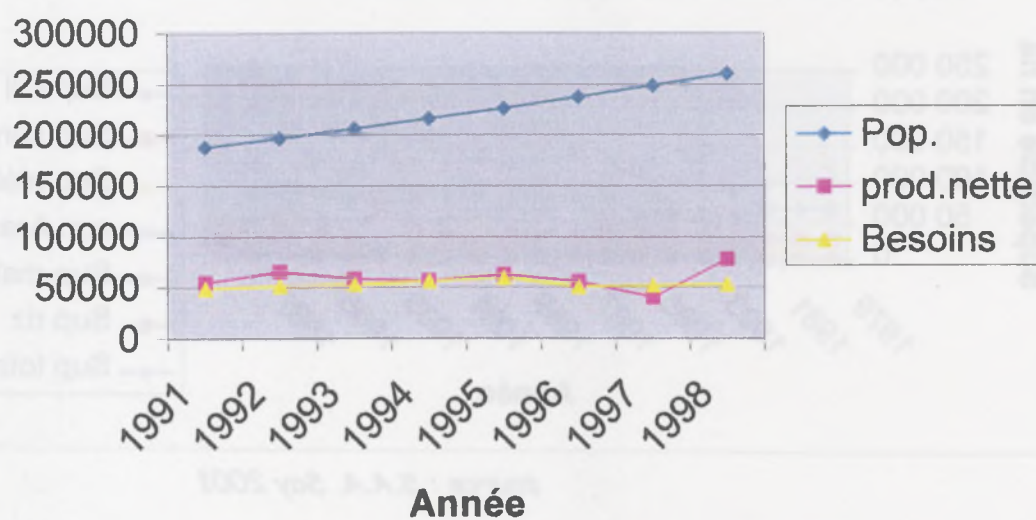
La taille moyenne de l'exploitation est de 6,7 ha et comprend 8,1 personnes dont 4,9 actifs agricoles. Le mode d'appropriation de la terre dominant est l'héritage.

Graph. n° 4 Evolution des rendements des principales cultures à Say



source : S.A.A Say 2001

Graph. n° 5 Evolution du bilan alimentaire de SAY



source : S.A.A. Say 2000

L'exploitation se compose des parcelles communes travaillées par tous les membres de la famille dont les produits sont destinés à la consommation collective et certaines dépenses des membres de l'exploitation. En outre chaque membre de l'exploitation peut prétendre dans certaines zones à des parcelles individuelles dont il est maître de la production.

Les céréales (mil, sorgho, riz) constituent l'alimentation de base et occupent 85% des superficies. Les rendements moyens du mil sont de l'ordre de 650 kg/ha et 600kg/ha pour le sorgho. Comparés à la moyenne nationale qui est de 450kg/ha, ces rendements se situent parmi les meilleurs au Niger. Les cultures de rente (l'arachide et le niébé) n'occupent que 15% des superficies avec des rendements très faibles (180 kg/ha pour le niébé car associé avec le mil et 412 kg/ha pour l'arachide)(voir annexe n°10 et graphique n°4).

C'est une agriculture peu consommatrice d'intrants en 2000 la consommation d'intrants a été de 160 tonnes d'engrais pour des besoins de 800 tonnes et 8 tonnes de semences pour un besoin de 100 tonnes.

Malgré de bonnes conditions climatiques par rapport au reste du Niger, l'arrondissement de Say n'est pas à l'abri du déficit alimentaire (voir graphique n°5 et annexe n° 5B).

3.2. L'élevage

Après l'agriculture, l'élevage occupe le second rang. Les effectifs sont essentiellement composés de bovins (263 014 têtes), de caprins (219 913 têtes) et d'ovins (164 344 têtes). C'est un élevage semi-intensif pratiqué dans les zones dites pastorales. A cause de l'insuffisance du pâturage, des mouvements importants sont observés. Il s'agit des mouvements à l'intérieur de l'arrondissement et entre les autres arrondissements limitrophes (Kollo, Téra) et dont le sens varie en fonction des disponibilités en fourrages. On note également des mouvements en direction des pays voisins (Burkina, Bénin). Ce type de mouvement est plus important en période de sécheresse.

La superficie pastorale est estimée à 968 00 ha dont 72 344 ha pâturables avec des rendements très faibles (0,7 T/HA). L'arrondissement se révèle déficitaire en fourrage car c'est une grande zone de concentration des animaux (276 647 UBT en 1998). Dans certaines zones, le pâturage ne peut être exploité par manque d'eau d'abreuvement en saison sèche. L'ensemble des aires de pâturage est menacé par l'extension des superficies agricoles et la colonisation de certains parcours par le *Sida cordifolia* et la vallée du fleuve par la jacinthe d'eau.

3.3. L'exploitation du bois

Plus de 95% du bois consommé dans la ville de Niamey provient des formations forestières de l'arrondissement de Say. Avec la mise en œuvre du schéma directeur d'approvisionnement en bois de la ville de Niamey, la filière de

commercialisation a été organisée. L'exploitation du bois est alors exécutée selon trois systèmes :

- « L'incontrôlé » dans les zones non encore atteintes par les marchés ruraux de bois ;
- « Le contrôlé » (14 marchés) qui consiste à appliquer un plan d'aménagement et un quota d'exploitation de forêts ;
- « L'orienté » (42 marchés) consiste à exploiter dans les forêts le bois mort avec des quotas fixés mais sans plan d'aménagement ;

Les quantités totales de bois prélevées en 1998 s'élèvent à 408 170 stères dont 177 229 en incontrôlé, 30 051 en contrôlé et 202 890 en orienté.

3.4. La pêche

La production annuelle moyenne est estimée à 650 tonnes de poissons dont environ 500 tonnes pour le fleuve et 150 tonnes pour les marres et les 3 affluents (Diamangou, Goroubi, Sirba) du fleuve. Le nombre total des pêcheurs s'élève à environ 2000 pêcheurs dont 412 (20,56%) seulement sont actifs.

3.5. L'apiculture

Elle est menée de façon artisanale, malgré d'énormes potentialités. De nombreux apiculteurs ont été formés et regroupés en coopératives. Ils ont commercialisé en 1997 plus de 1000 litres de miel.

3.6. Les ressources minières

Les potentialités minières de l'arrondissement de Say sont très importantes et concernent les phosphates, le fer et l'or.

3.7. Les activités du secteur tertiaire

Le commerce et l'artisanat sont peu développés dans la zone. Malgré l'existence du parc national du " W" et d'autres sites, les activités à vocation touristique restent encore peu développées.

IV. LES ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT DANS L'ARRONDISSEMENT

L'insuffisance de moyens financiers, ne permet pas aux collectivités territoriales de pouvoir financer le développement de l'arrondissement. De ce fait, plusieurs services, projets et ONG interviennent dans l'arrondissement.

La majorité des services techniques sont présents dans la ville de Say et dans certains de ses cantons.

Il n'est pas question ici d'énumérer tous les projets et ONG de développement existant à Say, mais seulement de présenter rapidement ceux qui sont liés aux actions de promotion des organisations paysannes comme indiqué dans le tableau n°7.

Tableau n° 7 Situation des organisations paysannes et des organismes d'appui

organisme promoteur	nature OP	nbre OP	Activités
ONAHA	Coopératives	4	riziculture
PASADOP	banque céréalière	50	banques céréalières
PASADOP	Groupe solidaire	245	petit commerce et embouche
PSSA	groupement	70	multifonctions
FIDA	groupement	2	maraichage
UNICEF	Groupe féminin	12	embouche ovine
SDSA	Groupe de crédit	10	crédit
PMR	mutec	3	épargne et crédit
CEPEC	mutec	3	épargne et crédit
PDLT	banque céréalière	45	banques céréalières
PDLT	Groupe solidaire	40	petit commerce et embouche
PGRN	communauté rurale	20	Gestion/ressources naturelles
CARE/MMD	Groupe solidaire	89	petit commerce
Projet population	Groupe solidaire	10	petit commerce et embouche
TOTAL		603	

source : enquête de stage 2001

Les OP les plus nombreuses dans l'arrondissement de Say, sont les groupements de producteurs qui sont les organisations assez voisines des coopératives classiques. La plupart des financeurs ont un type bien précis de projets (intrants agricoles pour les projets/FAO, banques céréalières pour la PASADOP, maraichage pour l'UNICEF.....). Certains projets généralement disparaissent au bout de quelques années ; c'est le cas des banques céréalières qui ont été introduites alors que ce n'est pas une nécessité dans la zone de Say considérée par toutes les études comme zone en équilibre alimentaire.

La présence des ses intervenants partenaires des paysans et des groupements pose certains problèmes. Il y a très peu de concertation entre ces structures qui tiennent toutes un langage différent auprès des populations rurales et ont des méthodes d'intervention différentes. L'exemple de l'embouche ovine est illustratif. Dans certains villages elle est financée par plusieurs intervenants chacun avec sa démarche et ses méthodes. Le PSSA (à travers le FCIL) attribue des fonds subventionnés au groupement et qui achète les moutons à ses membres, le PGRN qui achète et distribue les moutons aux bénéficiaires et l'UNICEF qui achète les moutons à crédit aux femmes.

Ce manque de coordination se répercute à tous les niveaux, tant entre les structures publiques ou privées, au niveau sous-régional, que sur le terrain au niveau d'un village. Il en résulte des pertes de temps, d'énergie et d'efficacité pour tous les intervenants, sans oublier une concurrence entre toutes ces structures sur le terrain, au lieu de la complémentarité qui serait plus bénéfique.

Face à cette situation des actions ont été tentées par la commission foncière (COFO) de l'arrondissement de Say qui réunit tous les organismes de développement et certaines OP de, sous la supervision des autorités administratives. Lors des réunions de la COFO, les vrais problèmes n'ont jamais été posés et d'ailleurs certains organismes privés n'y venaient jamais et aucun engagement n'était jamais pris.

V. LA PROBLEMATIQUE DE DEVELOPPEMENT DE SAY

5.1 Les tendances actuelles

L'arrondissement de Say dispose d'énormes potentialités agricoles; dont des conditions climatiques favorables, une grande disponibilité en terres cultivables (35% de la superficie totale de l'arrondissement, des sols de bonne qualité le long du fleuve, un réseau hydrographique dense et un potentiel en terre irrigable (6 860 ha) sous exploité.

Cependant sous l'effet conjugué des facteurs climatiques et anthropiques, ce potentiel est soumis à une forte dégradation.

Le fort taux démographique (4,9%) lié à un flux migratoire important des populations du nord (Ouallam, Téra et Filingué), entraîne une dégradation de ce potentiel par une occupation anarchique et incontrôlée de l'espace. Ceci a eu pour conséquences la diminution ou la disparition de la jachère, la mise en culture des terres marginales et des parcours, la surexploitation des ressources ligneuses et le surpâturage. Cet état de fait a entraîné une détérioration du potentiel productif (baisse de rendement) et une accentuation des problèmes fonciers particulièrement au niveau des aires de pâturage et des bas fonds. Cette situation entraîne de fois des conflits meurtriers entre autochtones et allochtones.

D'autres facteurs, d'ordre institutionnel, contribuent à limiter les performances du secteur agricoles il s'agit : (i) des déficiences de l'organisation du monde rural qui limitent l'approvisionnement en intrants et l'écoulement des productions ; (ii) de l'absence de crédit agricole qui limite les possibilités de consommation d'intrants et réduit le niveau d'investissement, bloquant ainsi tout processus d'amélioration des systèmes de production. (ii) de l'inadéquation de la recherche et la vulgarisation à cause des connaissances insuffisantes des contraintes et des besoins du secteur.

5.2 Les stratégies et les propositions d'axes d'intervention

Les orientations actuelles d'aménagements visent à contribuer à la relance économique. Il s'agit donc de :

1) De promouvoir, valoriser et exploiter rationnellement l'espace et les ressources par une meilleure gestion des ressources naturelles. La nouvelle démarche vise la sécurisation des producteurs ruraux par la reconnaissance de droits des communautés rurales sur les ressources de leurs terroirs. A cet effet une commission foncière a été mise en place. Elle doit régir la gestion et l'exploitation des ressources naturelles de l'arrondissement.

2) D'intensifier et diversifier les productions en s'appuyant sur l'amélioration des services publics et privés fournis en amont et en aval de la production (recherche, formation, vulgarisation, approvisionnement en intrants, transformation et stockage, commercialisation et financement). Elles nécessitent aussi la création d'un environnement économique viable.

4°PARTIE : L'ETUDE DES ORGANISATIONS PAYSANNES

Avant de commencer l'étude des organisations paysannes retenues, nous avons jugé utile de présenter les organisations paysannes de la zone d'intervention du PSSA, ceci dans le but de comprendre la dynamique actuelle.

I. LA PRESENTATION DES OP PROMUES PAR LE PSSA

La création des groupements constitue un choix stratégique dans le cadre de la mise en oeuvre des activités du PSSA. A ce titre il nous semble logique de comprendre leur genèse et les motivations qui les animent.

La création des groupements a pour objectif de permettre au PSSA de disposer d'un cadre de collaboration et de partenariat approprié pour la mise en œuvre des actions en direction du monde rural. A cet effet le groupement joue un rôle d'interface entre la population et le PSSA. Il permet d'aider les producteurs à s'organiser en vue d'une mobilisation et d'un appui/accompagnement permanent à leurs efforts d'amélioration de leurs conditions de vie. Dans cette optique, la constitution des groupements des producteurs cadre parfaitement avec les principes contenus dans la politique actuelle qui prône la promotion des organisations paysannes.

1.1. La procédure de création et évolution du nombre des organisations paysannes

Les premiers groupements ont été mis en place depuis 1995. La mise en place des groupements commence d'abord par le choix du village. Ce choix a été opéré par le service agricole d'arrondissement de Say sur la base de la proximité de Say (dans le souci de faciliter l'encadrement) et du degré de motivation du village.

Une fois le village choisi, on procède à des enquêtes qui permettront de manière concertée avec les producteurs de formuler les démonstrations à mener à partir de leurs contraintes et de leurs besoins. Un groupe d'agriculteurs volontaires, motivés et dynamiques est ensuite choisi par le village pour conduire les démonstrations. Il est prévu la mise en place d'un groupement avec au moins une dizaine de producteurs. Il pourrait y avoir pour un même village autant de groupements que les demandes et les nécessités le permettent. Chaque groupement met en place un comité de gestion composé d'un président, d'un trésorier et d'un secrétaire.

Pour la mise en œuvre de cette phase, le projet a procédé à la création de groupements composés exclusivement d'hommes. Avec le développement des activités, ont émergé des groupements féminins et mixtes (composées d'hommes et de femmes).

En 1998 avec le développement des activités des groupements et la promulgation de la loi portant régime des coopératives rurales, le PSSA a confié à une ONG spécialisée en appui aux organisations paysannes la mission de restructurer ces

groupements. Elle a établi un diagnostic organisationnel restitué aux groupements avant de mener la restructuration.

La restructuration a consisté dans un premier temps à expliquer à ceux qui le désirent la nécessité de se conformer aux dispositions de la nouvelle loi, puis dans un deuxième temps les aider à élaborer, examiner et adopter les textes fondamentaux régissant leurs fonctionnement afin de leur permettre d'être agréés. Après restructuration de nouveaux responsables ont été désignés et formés en vie associative.

En 2001, dans l'arrondissement de Say on enregistre 73 groupements répartis dans 22 villages et la ville de Say.

Tableau n°8 Evolution du nombre et des effectifs des groupements de 1995 à 2000

Année	1995				1996				1997				1998				1999				2000			
	M.	M.	F.	T.	M.	F.	Mt	T.	M.	F.	Mt	T.	M.	F.	Mt	T.	M.	F.	Mt	T.				
nbre	12	23	3	26	22	5	1	28	28	12	3	43	36	13	3	52	36	14	3	53				
Ef.	180	364	44	408	367	120	18	505	563	453	61	1077	758	463	62	1283	758	594	62	1436				

M. =groupement masculin F.= groupement féminin Mt= groupement mixte

nbre=nombre des OP EF.=effectif des OP

Source PSSA, Say

A l'intérieur des groupements masculins on dénombre des groupements de pêcheurs (3), des groupements rizicoles (5) et des groupements de cultures pluviales.

1.2. La structuration des groupements au niveau de la zone

La plupart des groupements sont des structures isolées (tableau n°9), cette situation les rend très fragiles. Des unions sont entrain de mettre en place et le niveau de structuration varie d'une zone à une autre. Ainsi en 2001, 38% des OP totalisant 50% des membres sont regroupées dans 3 unions. Enfin 66% des femmes font partie des unions.

Dans le cadre de la mise en place de la plate forme nationale, 17 organisations paysannes sont regroupées dans une structure cantonale. Les groupements membres de l'union Albarka et Gakassiney sont en voie de se fédérer à une fédération nationale : la fédération Mooriben.

Tableau n°9 Structuration des groupements dans la zone PSSA en Juillet 2001

Nom de l'union	nbre village	nbre OP	nbre femme	nbre homme	nombre total
Albarka	6	12	287	123	410
Candidat Albarka	2	5	77	35	112
Gakassiney	3	9	206	105	311
Anfani	4	7	79	114	193
OP indépendantes	6	40	214	537	751
Total	21	73	863	914	1777

source : projet intrant et enquêtes de stage

2001

II. L'ANALYSE DETAILLEE DES GROUPEMENTS

Notre choix des groupements à analyser s'est porté sur ceux de l'union Albarka comme indiqué plus haut.

Dans le cadre de cette étude, nous allons d'abord présenter les caractéristiques agricoles de la zone ainsi que toutes les autres organisations paysannes qui y évoluent.

2.1. La présentation de la zone de l'union Albarka

L'union Albarka compte douze groupements totalisant 410 membres et réparties dans 6 villages dans les cantons de Say et Tamou.

C'est une zone essentiellement agricole, l'essentiel de la production est assuré au sein des petites exploitations ayant recours à des systèmes de production peu intensifiés et soumis à la baisse continue de la fertilité des sols, sous l'effet conjugué d'une diminution des éléments nutritifs et des phénomènes érosifs.

Les cultures pratiquées sont le mil, le niébé cultivés par les hommes et l'arachide essentiellement cultivée par les femmes. Elles se pratiquent sur les exploitations familiales ou individuelles et sur des champs collectifs appartenant aux groupements.

La taille moyenne des exploitations est de 8,5 ha dont le mil constitue la principale culture. L'exploitation se compose de 11 membres dont 5 actifs. La majorité des exploitations (80%) est structurellement déficitaire.

Le nombre d'OP évoluant dans cette zone est important : 38 OP soit en moyenne 6 OP par village comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau n°10 nombre d'OP par partenaire et par village de l'union

Village	population	ORGANISMES D'APPUI							TOTAL
		PSS						INDEP	
		A	MMD	PASADOP	PLAN	ONG	UNICEF		
BOKKI	3012	3	3		1	1			8
DJANGORE	1022	2	2	1	1	1	1		8
DOKIMANA	1220	4	2				1	1	8
KATO									
KOUARA	476	3	1	4					8
O.MODIBO	716	2	1						3
FETO BOGA	1518	2	1						3
TOTAL	7964	16	10	5	2	2	2	1	38

Source : enquête de stage

Il a été constaté une multiplication des OP dans un même village, découlant :

de la volonté de chaque partenaire de développement à disposer d'un cadre d'organisation propre.

On a rencontré dans ces villages des cas où des intervenants ont créé des groupements, récupéré des apports personnels (pour des futurs projets) pour partir avec, ne plus revenir dans le village.

Au début, la principale motivation de constitution de groupements pour la population réside dans l'accès à l'aide apportée par les projets. Ainsi on a vu des groupements qui se sont formés pour accéder à l'aide des projets. En exemple dans le cadre du PSSA, on a vu des groupements qui se sont autocrées pour accéder à l'engrais, puis ils ont vendu l'engrais obtenu pour satisfaire d'autres besoins dans lesquels le PSSA n'intervient pas (alimentaires, de main d'œuvre). La plus part des groupements sont nés dans la perspective d'avoir accès à l'aide. Le discours tenu par un responsable de groupement « se sont les projets qui nous ont demandé de former des petits groupes pour nous aider, nous avons formé les groupes à eux de tenir leur promesse » « C'est sous la promesse de l'aide que nous avons formé notre groupement » déclare un autre membre. Par la suite, certaines OP (UNICEF et PLAN) ont développé un partenariat dynamique et efficace avec d'autres acteurs après la fin des projets qui ont suscité leur création. Ainsi donc, la réduction des appuis de ces projets n'a pas entravé le dynamisme de certains groupements. Ils sont peu nombreux. A l'inverse on a vu des cas où les groupements ont disparu avec les intervenants qui les ont créés (banques céréalières).

Dans certains villages, la multiplication des groupements résulte du refus des anciens groupements d'accepter de nouvelles adhésions. Il faut noter que cette pratique est contraire à la loi portant régime des coopératives rurales. Elle a été encouragée dans certains cas par les projets eux même qui limitent le nombre de membre par groupements.

L'émergence de cette multitude d'OP n'entrave pas pour le moment la cohésion et l'unité des villages puisque dans beaucoup de cas se sont les mêmes qui

Noms de OP traduits en français

Village	Nom de l'OP	Traduction en français
Bokki	<i>Union Albarka</i>	Félicitations
Bokki	<i>Mutuelle Gomni Ka</i>	Le bonheur est là
Bokki	<i>Banizombou</i>	La santé retrouvée
Bokki	<i>Konzo</i>	chance
Bokki	<i>Toumbourki</i>	Nom de l'ancêtre d'une ethnie au Niger
Feto Boga	<i>Hadin kaye maza</i>	Entente des hommes
Feto Boga	<i>Hadin kaye mata</i>	Entente des femmes
Ouro Modibo	<i>Gakassiney</i>	Entre aide
Ouro Modibo	<i>Margou</i>	Union
Tampantchouna	<i>Fissibililahi</i>	Au nom de Dieu
Tampantchouna	<i>Sourou</i>	Patience
Djangoré	<i>Ouro Sidikou</i>	Nom du fondateur du village
Djangoré	<i>Banizombou</i>	La santé retrouvée
Dokimana	<i>Banimaté</i>	La santé arrive
Dokimana	<i>Bombatou</i>	Aidons nous
Kato Kouara	<i>Bongoubabeye</i>	Entente
Lontia Béri	<i>Tarkounda</i>	L'éléphant
Boga	<i>Toungakaye</i>	Aides toi
Séno Tchéguel	<i>Alhamdoulilahi</i>	Dieu merci
Say	<i>Alfarey</i>	Les agriculteurs
Niamey	<i>Mutuelle Gayya</i>	Entre aide
Ganki Bassarou	<i>Union Anfani</i>	utilité

se retrouvent dans des groupements différents. D'ailleurs c'est une stratégie qui se développe dans beaucoup de villages.

2.2. La présentation des groupements membres de l'union Albarka

L'union Albarka se compose d'un groupement mixte, de 7 groupements féminins et de 4 groupements masculins (voir tableau n° 11). Les femmes, plus nombreuses constituent 69% des membres. Les groupements féminins sont plus grands en effectif que les groupements masculins à cause du dynamisme des femmes qui cherchent toujours à associer le maximum des bénéficiaires aux actions des projets.

Tableau n° 11 Présentation des groupements membres de l'union Albarka

Village	Groupement	Année de création	nature	homme	femme	Total
Feto Boga	Hadin kaye	1996	Masculin.	33	0	33
"	hadin kaye F	1996	Féminin.	0	63	63
Ouro Modibo	Margou	1996	Féminin.	0	47	47
"	Gakassiney	1996	Masculin.	22	0	22
Bokki	konzo	1995	Masculin.	13	0	13
"	Toumbourki	1996	Masculin.	16	0	16
"	Banizoumbu	1996	Féminin.	1	36	37
Djangoré	Ouro Sidikou	1995	Mixte	18	10	28
"	Banizoumbu	1999	Féminin.	3	24	27
Dokimana	Bombatou	1996	Féminin.	0	22	22
"	Banimaté	1996	Féminin.	0	26	26
Kato Kouara	Bongoudabe y	1996	Féminin.	0	60	60
totaux				106	288	394

Source : enquête de stage juillet 2001

Si les groupements masculins sont des petits groupes de 15 à 20 membres, il faut noter que les groupements féminins regroupent toutes les femmes du village (sauf à Bokki et Dokimana où les villages sont assez grands où les femmes se sont regroupées par quartier).

Les groupements masculins sont essentiellement composés des chefs d'exploitation dont l'âge varie entre 40 et 55ans. La plupart des responsables des groupements sont soit des anciens encadreurs, des brigadiers phytosanitaires ou des secouristes para sanitaires.

2.3. Les activités économiques des groupements et de l'union

Avant d'étudier les activités économiques des groupements, il faut d'abord présenter les patrimoines et les ressources financières qui soutiennent ces activités.

2.3.1. Le patrimoine et les ressources financières des groupements.

Dans ces groupements très jeunes, le patrimoine est en voie de constitution. L'union de Bokki utilise au profit de ses membres un magasin fruit de la coopération japonaise construit en 1985. Ce magasin a été mis à leur disposition par le ministère chargé de l'agriculture. Certaines groupements aidées par la coopération française ont construit des magasins type « construction sans bois » ; d'autres disposent du matériel agricole (décortiqueuse, houe HATA) fournit par les projets Intrants et PSSA au titre des démonstrations(Voir annexe n°11)

Les ressources financières des groupements proviennent de plusieurs sources :

- des parts sociales des membres constituées lors de la création des groupements, ce montant n'est pas très important car les parts sociales dans la plus part des groupements étaient de 1 000F par membre.
- des cotisations de membres, ce montant est très faible car rares sont les groupements qui cotisent régulièrement.
- des subventions qui constitue la plus grande partie des avoirs des groupements
- des bénéfices réalisés sur les opérations de commercialisation des vivres, de warrantage
- des intérêts provenant des crédits octroyés par le groupement à ses membres.

Dans l'ensemble 70% des ressources financières de l'union appartiennent aux groupements féminins qui ont obtenu et bien géré d'importantes subventions.

Ces ressources ne couvrent pas les besoins financiers des groupements qui ont recours aux crédits pour financer les activités économiques et aux subventions pour les investissements, la formation est supportée par certains partenaires (projets et services techniques).

Les ressources financières bien que modestes, proviennent des subventions attribuées par les projets. La gestion de ces fonds à long terme ne sera pas sans problème. Des exemples existent dans la zone où des fonds collectifs ont été redistribués à des membres après le retrait de l'organisme d'appui. Pour le moment tout marche bien grâce à l'encadrement des projets.

2.3.2 Les activités économiques des groupements et de l'union

Les activités économiques dans cette zone concernent l'agriculture, l'embouche ovine et la commercialisation des produits agricoles pour les groupements de base, la gestion d'une mutuelle et d'une boutique pour l'union.

2.3.2.1. Les activités des groupements de base

L'agriculture

C'est la principale activité des membres des groupements. L'appui des partenaires à l'amélioration de la production agricole, concerne l'encadrement des paysans à travers la vulgarisation de thèmes techniques agricoles et l'appui à l'approvisionnement en intrants agricoles. Ainsi, plusieurs technologies ont été introduites au début par le PSSA qui fournissait au titre de démonstration les intrants sous forme de prêt de campagne aux groupements.

La collaboration avec le PI et l'ICRISAT a permis au PSSA d'une part de revoir son système de démonstration et mieux adapter les technologies vulgarisées au contexte économique du paysan et d'autre part revoir son système d'approvisionnement en intrants. Ainsi plusieurs technologies moins coûteuses et plus performantes ont été introduites.

☐ La fertilisation minérale : l'apport de mini-doses en poquets

L'un des thèmes techniques vulgarisé par le PSSA est la fertilisation sur les cultures pluviales de rente (arachide, niébé). Pour le mil la fertilisation recommandée a beaucoup évoluée pour s'orienter vers la rotation avec les légumineuses et l'apport de mini-dose d'engrais en poquet (voir annexe n°12).

Cette technologie a donné lieu à des démonstrations conduites depuis 1998 au niveau des groupements. Les résultats physiques obtenus montrent l'intérêt de l'application de faibles doses d'engrais en poquets même dans des conditions de pluviométrie difficiles et que cette pratique est tout à fait adaptée à la situation des paysans pauvres.

Elle est fort appréciée par les paysans mais compte tenu du surcroît de main d'œuvre qu'elle exige en période de pointe (semis), ils hésitent encore à l'adopter en grandes parcelles et préfèrent mélanger les semences à l'engrais. En outre les faibles ressources financières des groupements et la multitude des activités qu'ils entreprennent, ne leur permettent pas de satisfaire les besoins des membres en engrais. L'approvisionnement moyen par an en engrais des groupements tourne autour de 2,5 tonnes pour des besoins de 10 tonnes.

☐ L'introduction des variétés améliorées et la multiplication des semences

Suites aux différentes visites des producteurs aux centres de recherche (INRAN, ICRISAT), ils ont manifesté leurs intérêts à l'endroit de certaines semences améliorées. Des tests variétaux ont été conduits sur le mil, le niébé et l'arachide. Les variétés de mil testées n'ont pas eu l'agrément des producteurs à cause de leur précocité, les exposant ainsi à l'attaque des oiseaux. Ces variétés



Photo n°1 Attelage d'une houe à un âne

Photo n°2 Prototype d'une houe HATA



Photo n°3 Houe HATA attelée à une paire de bœufs

sont appelées par les paysans "ay sa fila" (je ne recommence plus). Par contre pour le niébé et l'arachide les variétés choisies ont conduit à la mise en place d'un programme de multiplication des semences gérées par les producteurs eux-même. Les groupements masculins disposent en leur sein des multiplicateurs de semences formés et qui maîtrisent bien l'opération sur la culture de niébé. Ils produisent de 2 à 3 tonnes de semences de niébé par an.

Les groupements féminins mènent l'opération au sein des champs collectifs. Le résultat de l'opération est mis en garantie dans le cadre du warrantage.

L'expérience des champs collectifs au niveau des groupements masculins s'est soldée par un échec.

Le rôle de l'union dans le cadre de la multiplication des semences est la fourniture des semences et les engrais aux groupements. Elle centralise le stock pour la commercialisation au niveau de laquelle elle rencontre des problèmes de débouchés. Pour résoudre cette contrainte, l'union a tenté d'adhérer à l'association des producteurs des semences du Niger mais elle n'a pas pu à cause des conditions d'adhésion qui ne sont pas à sa portée (cotisation annuelle et droit d'adhésion élevés).

□ La traction asine

La période de pointe pour les travaux agricoles est le sarclage où par insuffisance de main d'œuvre beaucoup de producteurs abandonnent les champs semés.

Pour faire face à cette situation le PI, le PSSA et l'ICRISAT ont fourni de gros efforts pour vulgariser la houe asine (voir photo n° 1,2) qui peut remplacer le travail de 6 à 7 hommes. L'union Albarka possède un stock de houes qu'elle loue aux paysans. L'adoption de cette houe reste limité dans certains villages par l'insuffisance des ânes, d'ailleurs certains producteurs l'attèlent aux bœufs (voir photo n° 3). Les besoins des exploitants dans cette zone, c'est la traction bovine à cause non seulement des travaux champêtres mais aussi de la possibilité de transport car Bokki est un grand centre commercial à cause de son important marché hebdomadaire. Malgré son faible coût la houe asine, n'intéresse pas les producteurs. Certains producteurs nous le font remarquer : « nous préférons la traction bovine à crédit que la houe asine gratuite ».

□ La transformation des produits agricoles

Il s'agit de la transformation de l'arachide. Des unités de transformation de l'arachide (décortiqueuses, brûleur, presse à huile) à moindres coûts, sont gérées par les groupements féminins qui les louent à leurs membres (voir photo n° 4,5). Ces technologies permettent un gain de temps et exigent moins d'effort physique que les outils traditionnellement utilisés. Ils sont encours de diffusion au niveau des femmes et ils rencontrent une large adhésion. La gestion de ces unités ne cause pas encore de problème car elles viennent d'être introduites.

Il faut remarquer que beaucoup de technologies introduites n'ont pas répondu aux attentes des producteurs. Les projets raisonnent en terme de faibles coûts de la technologie alors que les producteurs raisonnent en terme d'efficacité (traction bovine) et de risques (apport localisé d'engrais).



Photo n°4 Extraction traditionnelle de l'huile d'arachide

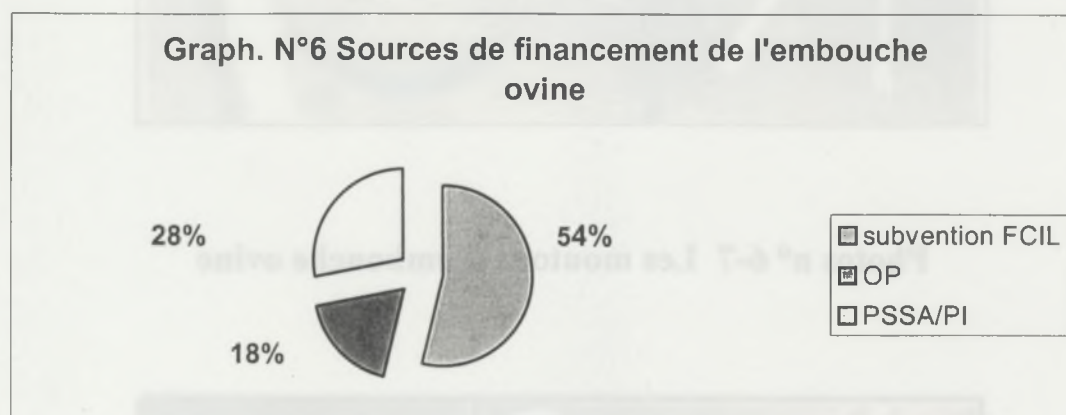


Photo n°5 Extraction d'huile à l'aide d'une presse à huile manuelle

L'embouche ovine

Cette opération a été introduite à la demande des femmes dans le cadre de la diversification des sources de revenus (voir photo n° 6,7).

Elle a débuté en 1998 au niveau de 3 groupements féminins avec 154 bénéficiaires et financés par le FCIL. Eu égard aux résultats satisfaisants enregistrés dès la première année, l'opération s'est étendue à d'autres groupements. En 2000, tous les groupements féminins de l'union Albarka totalisant 288 femmes ont conduit l'opération avec 3 sources de financement le FCIL avec 2 310 000 F, le PSSA et le PI avec 1 206 000 F et les groupements avec 790 000 F (voir graphique n°6).



source : PSSA, SAY

L'opération consiste à accorder aux femmes un crédit pour acheter des moutons qu'elles engraisent et revendent en période favorable (Tabaski). L'appui des partenaires (PSSA PI, ICRISAT) consiste à la formation des secouristes paravétérinaire (à raison de 2 par village) et des bénéficiaires en techniques de production et santé animales.

Les résultats obtenus par type d'embouche se présentent comme suit :

Tableau n°12 Comparaison des résultats des différents types d'embouche ovine en 2000

durée embouche	achat animal	coût embouche	intérêts	prix vente	bénéfice
3 mois (test)	14860	4936	928	27800	7096
3 mois	15596	1210	1000	21199	3393
6-7 mois	8500	2547	1500	31114	17647

Source : PSSA, Say

Dans les calculs, la main d'œuvre n'a pas été prise en compte.

Des tests en collaboration avec l'ICRISAT et le PI ont été conduits pour réduire la durée du cycle à 3 mois. Les résultats de ces tests basés sur l'utilisation des résidus de récolte confirment la possibilité de parvenir aux résultats supérieurs



Photos n° 6-7 Les moutons d'embouche ovine



qu'en embouchant traditionnellement durant 3 mois. Malgré de bons résultats en un temps court, cette technique ne semble pas intéresser les femmes qui ont développé leur propre stratégie en la matière, en outre les résultats obtenus n'ont pas atteint ceux de l'embouche longue de 6 mois.

Encadré n°1 Stratégies des femmes dans le cadre d'une embouche de 6 mois

L'embouche de 6 mois est pratiquée en 2 phases.

Dans un premier temps, les femmes achètent l'animal (jeune 6-7 mois) à l'époque où il coûte moins cher sur le marché (Août). D'ailleurs certaines femmes avec le montant qu'elles reçoivent (15 000 FCFA) achètent 2 animaux : un mâle et une femelle. Le mâle sera embouché et vendu pour rembourser le prêt et la femelle servira de bénéfice et contribuera à reconstituer le cheptel.

Dans un deuxième temps, à la récolte (novembre), période où le fourrage est abondant, les moutons sont attachés au piquet, c'est là que commence la véritable embouche.

Cette stratégie permet aux femmes de profiter du bas prix du mouton à une certaine époque (saison des pluies) de l'année mais présente le risque de mortalité si le mouton est acheté trop jeune ou le suivi sanitaire est mal assuré.

A cause donc de cette stratégie, toutes les techniques d'amélioration de la durée de l'embouche se sont soldées par des échecs.

Malgré des résultats économiques moyens, l'embouche ovine demeure la principale activité à laquelle les femmes adhèrent massivement. L'engouement des femmes, la maîtrise de la pratique et la disponibilité des fourrages et autres aliments de bétail constituent les principaux facteurs de réussite de l'opération. Des difficultés non des moindres sont sources de préoccupations ; ce sont la mortalité, le non-respect du calendrier de traitement des animaux et le prix de certains produits zoo-sanitaires.

Le succès que connaît l'embouche ovine est du à la souplesse de l'utilisation de ses fonds. Ils servent non seulement à l'embouche ovine mais aussi pour d'autres activités (essentiellement prêts aux autres villageois).

Le commerce

Les activités de commerce sont exercées au niveau des groupements et individuellement par les membres avec divers financements.

Niveau groupement : Avec l'intervention du PSSA, l'octroi des intrants à crédit a permis aux groupements d'initier leur première opération de commercialisation. Les crédits récupérés en espèces auprès des paysans, serviront aux groupements pour l'achat des vivres à la récolte. Ils les stockent pour les revendre au moment où ils se font rares sur le marché. A la vente, les membres des groupements sont prioritaires et à des prix préférentiels. Le bénéfice issu de l'opération ira renforcer les fonds des groupements. Cette pratique était en vigueur dans la quasi-totalité des groupements jusqu'en 2000, où elle fût améliorée avec l'introduction du warrantage.

Niveau membres : des groupements deux types de prêts sont en vigueur en fonction des sources de financement.

- Les prêts accordés par les groupements à leurs membres Cette pratique est très développée au niveau des groupements féminins Les groupements concernés ont mis en place un mécanisme très simple d'octroi et de recouvrement des crédits. Les prêts sont accordés exclusivement aux membres du groupement. Le montant alloué est identique pour tous les membres. L'utilisation du prêt est libre et laissée à la discrétion des membres. En général, les femmes s'adonnent au commerce du riz décortiqué et des condiments. Le prêt est remboursé avec un taux d'intérêt et une périodicité qui varie de 10 à 20% selon les groupements. Certains groupements féminins aident leurs membres en leur accordant chaque année des prêts en période de soudure pour faire face aux des frais des travaux agricoles. D'autres accordent des prêts sociaux, qui sont des montants faibles remboursables au bout d'une semaine. Les sources de financement de ce type de prêts sont les fonds propres des groupements et dans une moindre mesure les emprunts au niveau de la MUTEK.

Il faut souligner dans le cadre de la diversification de l'utilisation des fonds embouche ovine, les groupements de Kako kouara et de Dokimana, ont récupéré l'opération « **Hagaye hagaye** », pratiquée par les commerçants et qui consiste à avancer en début de campagne aux producteurs le montant nécessaire pour les travaux agricoles. Ce montant sera remboursé à la récolte en nature.

- La MUTEK accorde également des prêts individuels aux membres des groupements directement. Ce genre de prêt n'est pas aussi important que le premier.

Les bénéficiaires préfèrent les prêts au niveau de leur groupement car il est plus facilement accessible et avec moins d'intérêt (environ de 10 à 20%/an) par rapport à la MUTEK où les taux varient de 30 à 32%/an.

2.3.2.2. Les activités de l'union Albarka

L'union Albarka gère un centre de services installé à Bokki (voir photos n°8,9). Ce centre a pour objectif l'implantation d'un système d'épargne et crédit, l'amélioration des conditions de stockage des produits agricoles en attente de leur commercialisation et serviront éventuellement de garantie aux crédits, l'approvisionnement des producteurs en intrants suivi d'un appui conseil en matière de leur utilisation.

Ce centre, fruit d'un partenariat entre plusieurs acteurs, est aussi le lieu privilégié de rencontre entre les producteurs organisés ou non et les services techniques et autres partenaires.

Les groupements de Bokki ont obtenu l'autorisation du Ministère de l'agriculture de disposer de ce magasin (d'une valeur de 45 000 000FCFA) de l'ex UNC et d'en assurer la gestion au profit de toutes les organisations paysannes de la zone. Ils ont également apporté un fonds de roulement pour la mise en place de la boutique.

Pour l'aménagement de la boutique d'intrants et la MUTEK, elles ont reçu l'appui des projets PSSA et PI et des coopérations française et allemande. Les coûts de



Photo n °8 Les différents partenaires impliqués dans la réalisation de ce centre

La MUTEK, les magasins de stockage et la Boutique d'Intrants.

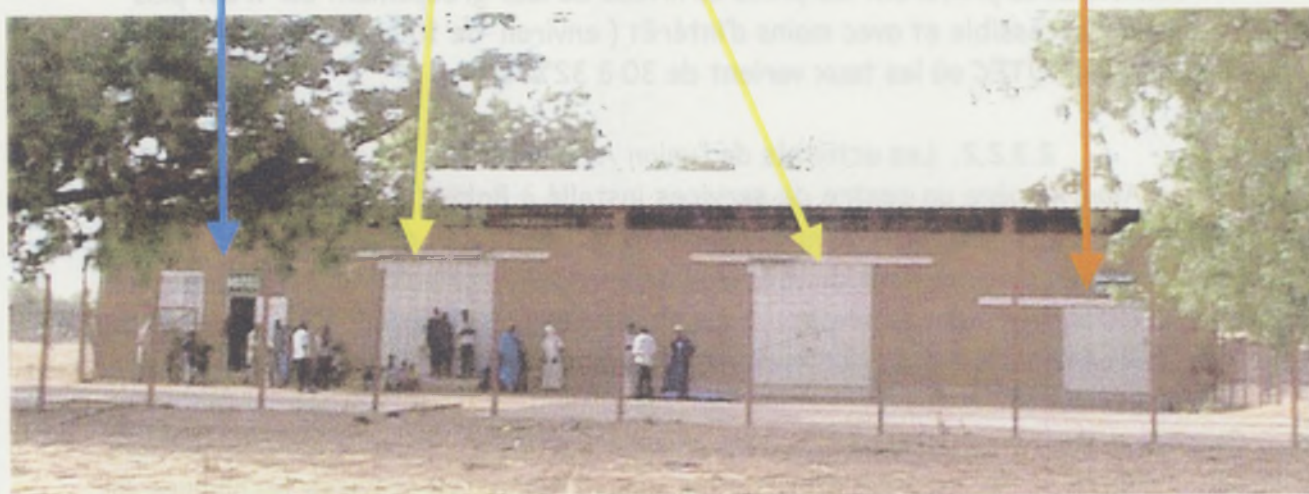


Photo n°9 Présentation du centre de services de Bokki

mise en place de la boutique d'intrant et de la MUTEK se répartissent selon le tableau ci-dessous :

Tableau N°13. coûts de mise en place du centre de services (la boutique et la MUTEK) de Bokki

	apport PMR	apport FSD	Total
mise en place mutec	2 500 000	3 00 000	6 000 000
formation/démonstration		2 440 000	2 440 000
aménagement du local		997 100	997 100
total	2 500 000	6 437 100	9 437 100

source : projet intrants 1999

Les activités de ce centre ont commencé en mai 1998 par l'ouverture de la boutique. Elles se sont développées en septembre 1999 avec l'aménagement des locaux et la mise en place de la MUTEK.

● La MUTEK Gomni Ka (le bonheur est là) de Bokki

La MUTEK a été créée en 1999 au départ par les groupements de la zone de Bokki. Elle actuellement gérée par un conseil d'administration. La gestion quotidienne est assurée par une femme formée et suivie par le PMR.

Les activités de la MUTEK sont la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit à ses membres.

Encadré n° 2 Présentation de la MUTEK de Bokki

1 Situation à la création

Date de création

18 septembre 1999

Nombre d'adhérents à la création :

Personnes morales : 12 groupements totalisant 400 membres

Personnes physiques : 31

Nombres de villages touchés :

8 villages

Parts sociales à la création (1000F par personne physique et 2000 F par OP) 55 000 F

Montant total des dépôts

615 000 F

Coûts à la création :

Sur financements de la coopération française : 3 000 000 F correspondant aux frais la première année d'installation de la MUTEK : Equipement : 1 245 000 F, formation 1 444 000 F et supervision 310 000F pendant un an.

Sur financement de la coopération allemande : La MUTEK a été intégrée au réseau PMR qui prend en charge les frais de suivi des années suivantes (2,3,4) pour un coût de 2 500 000 F

2 Situation au 31 juillet 2001

Nombre d'adhérents :

Personnes morales

98 OP totalisant 2000 membres

Personnes physiques

115 membres dont 70 hommes et 45 femmes

Nombres de démissions enregistrées

Personnes morales :

1

Personnes physiques :

5

Nombres de villages touchés :

29

Parts sociales:

312 000 F

Montant total des dépôts :

22 975 130 F

3 Bilan exercice 2000

produit :

443 973 F

Charges :

691 688 F

Résultat :

752 287 F de bénéfice

N.B. Raisons des démissions : se sont les gens qui ont ouvert des comptes à la Mutec dans l'espoir d'avoir accès au crédit immédiatement. Ils n'ont obtenu le crédit, ils ont démissionné.

♦ La collecte de l'épargne

Elle collecte l'épargne des individus, des groupements et le dépôt de certains projets et ONG.

Au niveau des personnes physiques, le montant de l'épargne reste encore faible. On dénombre 31% des membres non actifs c'est à dire qui ont moins de 500 francs d'épargne et qui n'effectuent pas d'opération dans leur compte depuis son ouverture il y a 2 ans. En outre 58,7 % des adhérents ont moins de 10 000 francs d'épargne.

L'épargne moyenne par homme s'élève à 22 900F contre 11 000F pour les femmes. Il faut noter que des disparités existent au niveau des épargnants. En effet 60% des dépôts individuels proviennent de 10,3 % des membres. Ce sont des producteurs qui effectuent d'autres activités dont le commerce des céréales et la vente des animaux.

L'un des problèmes auquel la MUTEK doit faire face est la mobilisation de l'épargne surtout que les dépôts ne sont pas encore rémunérés.

Tableau N°14. Répartition des dépôts à la MUTEK au du 31/7/01

Nature des membres	Nombre	Montant	Epargne moyenne	Observations
Personnes physiques				
Hommes	70	1 602 500 F	22 900	
Femmes	45	496 550 F	11 000	
Sous total	115	2 099 030 F	18 250	9,1 %
Organisations paysannes				
OP/PSSA	37	1 948 935 F	52 675	
OP/PASADOP	43	5 410 270 F	125 820	
OP/UNICEF	10	640 000 F	64 000	
OP/ONG	04	34 275 F	8 570	
Sous total OP	94	8 034 200 F	85 100	35%
Projets et ONG				
PSSA	1	833 400 F		
PASADOP	1	12 006 000 F		
ADD	1	2500 F		
MOTO/MUTEK	1	60 600 F		
Sous total projets et ong	4	12 841 900 F		55,9 %
TOTAUX	213	22 975 130		100%

Sources : MUTEK Bokki 2001

♦ La distribution de crédit

Les premiers prêts ont commencé à être attribués aux groupements, quatre mois après sa création, en janvier 2000. Il s'agit des crédits warrantés. Les crédits aux individus ont commencé à être attribué en avril 2000. La MUTEK distribue des crédits sur ses propres fonds (dépôt des membres), sur des emprunts auprès des autres MUTEK, du PMR et sur des ressources affectées par certains partenaires (principalement le PASADOP, le PSSA).

Durant ces 2 années, la MUTEK a distribué en crédit les montants ci-dessous (voir tableau n°15) :

Tableau n°15 Situation des prêts octroyés par la MUTEK depuis sa création

nature crédit	Première année		deuxième année		crédit total	
	nombre	montant	nombre	montant	nombre	montant
warrantage	11	2 956 000	19	6 445 250	30	9 400 250
prêts aux OP	42	9 872 500	47	12 988 515	89	28 002 485
prêts ind.	52	2 435 500	86	3 837 350	138	7 116 060
total	105	15 264 000	152	23 271 115	257	44 518 795

source : MUTEK Bokki 2001

En théorie, les prêts sont accordés à un taux de 2,5% par mois, avec une épargne préalable de 30% du montant du prêt sollicité. Il faut ajouter les frais de dossier 2% du montant du prêt.

Néanmoins, les lignes de crédit et le crédit warranté ne sont pas soumis à ces conditions.

Pour les lignes de crédit, les prêts sont accordés avec un intérêt de 2% par mois et sans frais de dossier. Ce taux est réparti entre la MUTEK (40%) et les groupements bénéficiaires (60%). Dans ce cadre la MUTEK ne reçoit que 0,8% d'intérêt par mois.

L'épargne exigée pour le crédit warranté est de 10% du montant du prêt à cause de la garantie.

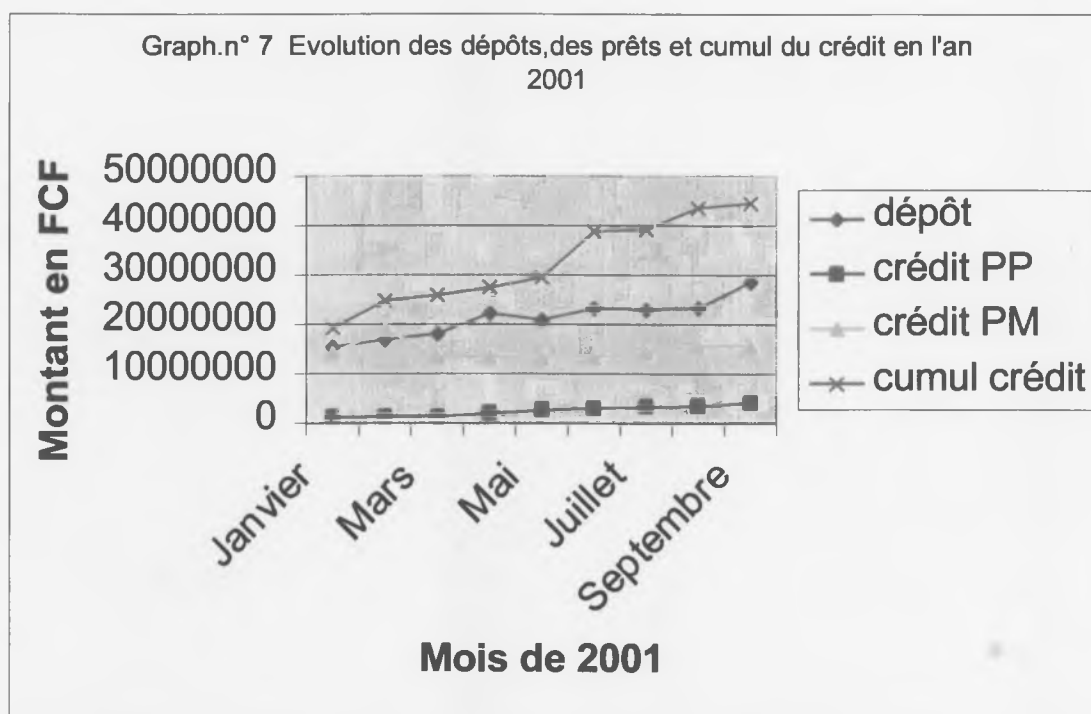
Les prêts sont attribués aux personnes physiques et aux organisations paysannes (voir annexe n°13). Le crédit aux organisations paysannes constitue 84% des prêts accordés. Avec ce crédit, elles effectuent soit des activités économiques (commercialisation) ou le redistribuent à ses membres. Ce type de prêts indirects a touché plus 2000 personnes et il ne connaît pas de problème de recouvrement.

Les prêts aux personnes physiques sont accordés à tous les adhérents de la mutuelle qu'ils soient membres ou non des groupements. Se sont des prêts à échéances multiples alors que pour les OP dans la plus part des cas se sont des prêts à échéances uniques d'autant plus que les activités sont conduites en commun sous la responsabilité des organisations paysannes.

Les prêts qu'elle accorde sont d'un montant moyen de 65 000 F pour les personnes physiques et de 287 000 F pour les personnes morales. Elle hésite en outre à financer les intrants agricoles pour les cultures pluviales car le remboursement est tributaire de la saison de pluie qui conditionne la production agricole.

La mutuelle octroie de prêts aux exploitants des périmètres irrigués pour l'achat des engrais.

En 2000 les principales activités financées sont des activités de commerce (75% des prêts), l'agriculture (12% des prêts).



source :MUTEC de Bokki

Le montant des prêts en cours en fin septembre s'élève à 117 prêts pour un montant de 19 600 705 francs. Des retards inférieurs à 3 mois ont été enregistrés au niveau de 10 membres pour un montant de 423 365 francs. Ce retard concerne principalement des personnes physiques au nombre de 9 avec un montant de 379 700 F. Cette situation est due au non-respect des conditions d'octroi de prêt (capacité d'épargne). Environ 10% des individus obtiennent des prêts sans remplir les conditions d'épargne requises. En général les prêts aux OP ne souffrent pas de retard.

♦ Les contraintes auxquelles la mutuelle doit faire face

Malgré des résultats économiques assez satisfaisant, la mutuelle fait face à certaines difficultés liées à la question juridique et à sa viabilité financière et organisationnelle.

- La question juridique, la MUTEC n'étant pas encore agréée comme l'exige l'ordonnance n°96-024 du 30 mai 1996 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit. Cette situation la limite dans la recherche de financement. Actuellement c'est le

projet PMR, qui sert de garantie à la Mutec, dans la recherche de financement.

- La viabilité financière

.L'équilibre financier(couverture des charges du système par les produits de l'activité) permettant l'équilibre du système. Cet équilibre a été atteint durant l'exercice 2000 et ceci grâce à des subventions pour le suivi et la formation. En effet en 2000 (voir encadré n°2) elle a dégagé un bénéfice de 752 287 F.

.Solidité financière (qualité des fonds propres) qui est une condition de sécurité des opérations et de crédibilité de la MUTECH. Cette solidité est loin d'être acquise car elle distribue les prêts sur lignes de crédit et des emprunts auprès d'autres MUTECH.

La demande en crédit dépasse largement les capacités financières de la MUTECH, un problème de refinancement se pose d'autant plus que la MUTECH ne peut prêter qu'une partie de l'épargne (70% des dépôts).

- La viabilité sociale et organisationnelle

Elle est liée au problème de professionnalisation au niveau de la gérante et des personnes élus. En effet le comité de contrôle n'est pas alphabétisé ce qui cause quelques problèmes quand on voit le volume de l'activité de l'organisation. La mutuelle gère plusieurs types de crédit : lignes de crédit, crédit warranté, crédits aux personnes physiques et morales selon différentes modalités. En outre elle doit négocier au près des autres partenaires des prêts, des lignes de crédit, des subventions ceci requiert un certain professionnalisme.

Enfin, le grand problème, la MUTECH a vite évolué à cause des lignes de crédit. En 2001, le montant des lignes de crédit est de 12 000 000F, il est prévu qu'il passe à 20 000 000F en 2002. dans ces conditions, il y a risque qu'elle échappe au contrôle de ses membres et que ce contrôle ne soit assuré par l'organisme qui fournit la ligne de crédit. Dans le cadre de la gestion de cette ligne de crédit, la mutuelle a été dotée d'une moto.

De l'avis des personnes enquêtées, la mutuelle ne répond vraiment pas à leurs besoins de petit crédit, ils disent qu'il y a trop de conditions à remplir : épargne préalable de 30%, prêt à 2,5% par mois, frais de dossier 2% du montant du prêt, et achat du dossier de prêt à 100 F. La mutuelle n'attribue pas des montants inférieurs à 10 000F. Les membres des groupements qui ont un fonds de roulement important, se tournent vers leurs groupements pour ce genre de prêt. En outre ils assimilent la Mutec à un service de crédit, ce qui est actuellement vrai car la mutuelle distribue du crédit essentiellement sur les fonds des projets; les membres sont peu impliqués dans sa gestion.

- Le warrantage

Cette expérience s'est poursuivie en 2000 à Bokki où elle a concerné 12 OP. Suites aux succès enregistrés la première campagne, l'opération a été reconduite en 2001 par 19 OP totalisant 408 membres. L'insuffisance des fonds et l'isolement de certains stocks n'a pas permis à la MUTECH de satisfaire toutes les demandes.

L'expérience de Bokki met en présence 3 opérateurs :

- Le producteur son organisation et l'union Albarka
- L'entrepouseur. En l'absence d'entrepouseur professionnel agréé l'entreposage est assuré dans le magasin de Bokki sous la responsabilité de l'union qui a engagé un gardien en vue d'assurer la sécurité des stocks.
- Le banquier : ce rôle est assuré par la MUTECH.

♦ La constitution du stock de garantie

Le stock de garantie peut provenir des fonds propres de l'OP qui à la récolte achète avec ses membres des produits. Certaines OP ont mis en garantie le produit de leur champ collectif. L'origine du stock de garantie en 2001 se répartit comme suit :

Tableau n°16 Constitution du stock de garantie

	stock du groupement		stock des membres		stock total	
produit	quantité(kg)	valeur	quantité(kg)	valeur	quantité(kg)	valeur
Mil	9 700	1 164 000	5 900	708 000	15 600	1 872 000
Arachide	10 800	1 720 500	8 180	1 124 750	18 980	2 845 250
Riz	900	96 000	11 738	1 212 000	12 638	1 308 000
Niébé	1 550	381 000			1 550	381 000
Baobab/feuille			20 sacs	30 000	20 sacs	30 000
voandzou	100	9 000			100	9 000
total		3 370 500		3 074 750		6 445 250

source : enquêtes de stage

L'opération a été conduite par les groupements avec des stocks constitués pour 47,7% par des apports individuels des membres. Les apports ne sont pas homogènes, chacun en fonction de ses moyens et de ses objectifs (achat engrais, stockage sur) apporte une certaine quantité de produit. Généralement se sont les membres du bureau qui apportent leurs stocks dans le but d'aider leurs groupements. L'opération est conduite par les groupements, les bénéfices de l'AGR reviennent aux groupements. Les membres des groupements récupèrent leur stock à la fin de l'opération qu'ils sont libres d'utiliser.

En valeur, les groupements féminins ont apporté 36,9 % du stock constitué essentiellement des semences d'arachide.

♦ L'utilisation du crédit pour l'AGR

Après la constitution du stock de garantie, les groupements ont obtenu un crédit d'un montant de 6 445 250 F duquel il a été déduit certains frais que les groupements n'ont pas pu payer lors des dépôts des stocks par manque de moyens (voir annexe n°14). Cette pratique contraire aux principes de la MUTECH a eu pour résultat, la réduction du montant destiné à l'AGR par conséquent une immobilisation des fonds sur lesquels l'OP a payé des intérêts.

Les principales AGR menées par les OP sont l'achat des vivres (70% du montant) et les prêts aux membres (16% du montant) pour des activités de commerce.

♦ Les résultats économiques du warrantage

➤ Niveau stock de garantie

A la fin de l'opération le stock de garantie a connu diverses utilisations dont l'amélioration de la sécurité alimentaire des membres, la réutilisation comme semences et la vente pour satisfaire d'autres besoins.

Tableau n° 17 Destination du stock de garantie après le dénouement du crédit

	consommation		destiné à la vente		utilisé en semence		total	
Produit	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur
Mil	4700	830540	9600	1713060	1300	213000	15600	2756600
Arachide			8640	1826000	10400	1504250	1900	3330250
Niébé			1200	325000	350	92500	1550	417500
Riz	263	35000	12375	1534000			12638	1569000
Voandzou					100	10000	100	10000
Baobab/feuille			20 sacs	40000			20 sacs	40000
Total		865540		5438060		1819750		8123350

source : enquête de stage

Pour la quantité consommée par les membres des groupements, il s'agit de la valeur au prix du marché à cette période.

La quantité utilisée en semences est celle distribuée par les groupements à ses membres comme semences sous forme de prêt de campagne.

Il faut remarquer le niébé a été vendu sur le marché mais utilisé dans la plupart des cas comme semences. Il s'agit donc d'une forme de diffusion de semences améliorées.

Dans l'ensemble la valeur du stock de garantie est passée du 6 445 250 F au début à 8 123 350F à la fin de l'opération soit une hausse de 26% (voir annexe n°15). Certains produits tel que l'arachide n'ont pas connu de hausse significative à cause de la forte production enregistrée cette année.

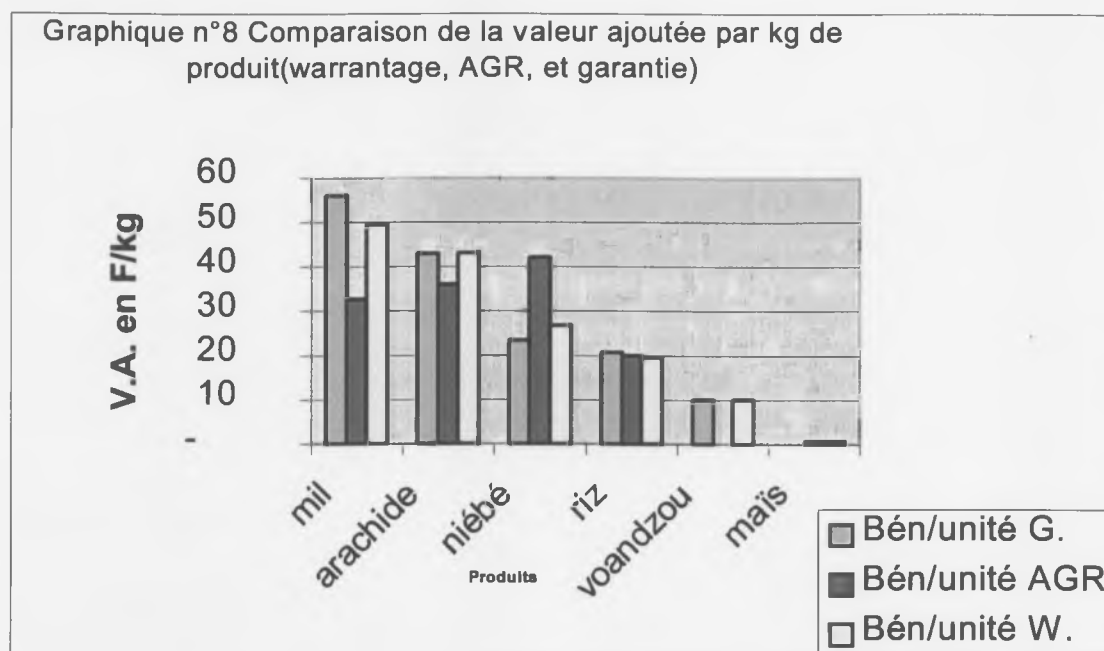
➤ Niveau de l'AGR

Au niveau de l'AGR tous les produits achetés ont effectivement été revendus pour rembourser les prêts. Certains produits (maïs) n'ont pas atteint les résultats escomptés à cause d'une mauvaise programmation de la vente. Les résultats les plus significatifs sont obtenus grâce au crédit aux membres et à la vente du mil avec respectivement 33% et 30,7% des bénéfices. Le maïs qui représente 44,6% du montant total de l'AGR n'a pu contribuer que pour 2% des bénéfices (voir annexe n°17).

➤ Au niveau de l'ensemble du warrantage

Le fonds de départ qui était de 12 498 325 est passé à 15 529 411 soit une hausse de 24% (voir annexe n°17).

En comparant la valeur ajoutée par kg de produit (graphique n°8), le niébé et l'arachide ont donné un meilleur résultat en AGR qu'en garantie à cause d'une surestimation de la valeur de la garantie. Le riz a sensiblement gardé la même valeur en garantie comme en AGR.



source : enquête de stage 2001

Bén/unité G. = Bénéfice par kg de produit mis en garantie

Bén/unité AGR. = Bénéfice par kg de produit acheté dans le cadre de l'AGR

Bén/unité W. = Bénéfice par kg de produit dans le cadre du warrantage

Enfin, le warrantage a permis un gain de 168 335 F à la mutuelle car elle a emprunté pour mener l'opération.

En conclusion, malgré les résultats peu satisfaisants enregistrés au niveau du maïs, on peut dire que tous les partenaires (OP, membres, MUTEC) ont tiré profit de l'opération. L'OP a vu l'augmentation de ses fonds, les membres ont d'une part vu leurs produits augmentés de valeur dont ils ont vendu une partie pour satisfaire leurs besoins et l'autre partie pour l'amélioration de la sécurité alimentaire en cette période de soudure. Le warrantage est également un excellent outil de diffusion des semences améliorées car à un certain moment seul le stock du warrantage (constitué essentiellement de semences améliorées) se trouve sur le marché local.

Malgré des résultats économiques certains, le warrantage n'a pas contrairement à ses objectifs initiaux d'améliorer l'approvisionnement en engrais.

Le warrantage crée d'autres exigences, le transport du stock au magasin central et le suivi régulier du stock. Il exige des OP le suivi des prix sur le marché afin de vendre au meilleur moment. Les OP ne semblent pas bien maîtriser tout le système ce qui conduit assez souvent à la constitution du stock de garantie en retard, et la décision de vendre le stock n'a jamais été prise au bon moment. A titre d'exemple en 2001, les OP ont vendu le sac de maïs à 11 000F, un mois plus tard, il est passé à 15 000F.

Les personnes enquêtées soulèvent d'autres difficultés liées au warrantage, pour eux, il faut produire pour faire le warrantage, or ce n'est pas toutes les années que les productions sont bonnes. En outre si les productions sont vendues en période de récolte c'est qu'ils ont besoin de l'argent à cette période. Dans ce cas on ne peut pas stocker pour le warrantage. Ils pensent que les projets doivent les aider à commercialiser en année normale. Cette opération de commercialisation permettra au groupement de tirer des marges plus importantes qu'en warrantage. Il faut noter que la zone de Bokki est une zone de commercialisation de produit agricole. Au temps de l'UNC, la zone arrive à commercialiser de 30 à 50 millions de produits agricoles par campagne. Le bénéfice qu'on pourrait tirer de cette opération dépassera de loin celui du warrantage.

Une autre contrainte non la moindre est la gestion du montant obtenu pour mener l'AGR. En effet beaucoup de membres des groupements ayant contribué à la constitution du stock de garantie (voir tableau n°16) préfèrent mener individuellement l'AGR. Les groupements sous la pression des projets et de la Mutec, refusent cette alternative. Cette voie doit être encouragée car elle permet de motiver les membres des groupements dans la constitution des stocks.

● La gestion de la boutique d'intrants

La boutique d'intrant a pour objectif d'assurer l'approvisionnement et la vente au comptant des intrants, l'appui aux commandes des OP et l'appui conseil en matière d'utilisation des intrants. La gestion est assurée par un gestionnaire bénévole sous la responsabilité d'un comité de gestion.

Le fonds de roulement de cette boutique d'un montant de 564 450F provient de plusieurs sources dont les OP de Bokki (24%), l'union Albarka (26,6%) et la subvention (50,6%).

Les rôles de la boutique se diversifient avec les pesticides, les engrais, les semences, les produits zootechniques et vétérinaires, des matériels aratoires et de traitement phytosanitaire mis en location et l'appui conseil.

La vente d'engrais (en gros ou en détail) constitue la principale activité de la boutique. En moyenne la boutique vend 3 à 4 tonnes d'engrais par an. Durant les 3 années de fonctionnement la boutique a réalisé un chiffre d'affaire de plus de 2 500 000F pour un bénéfice de 235 000F.

Tableau n°18 Evolution de la vente d'engrais à la boutique de Bokki

	1999		2000		2001		total	
Engrais	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur
15-15-15	3 400	683 000	1 700	292 000	2 950	654 000	8 050	1 629 000
Urée			1 000	150 000	150	33 300	1 150	183 300
DAP			1 800	363 600			1 800	363 600
TOTAL		683 000		805 600		687 300		2 175 600

Source : boutique de Bokki

La difficulté à laquelle la boutique fait face demeure l'étroitesse du marché ; ce qui est prévisible compte tenu du fait que la boutique ne vend qu'au comptant et très peu de gens ont les moyens de payer l'engrais au comptant en période de soudure. En comparaison aux activités de la boutique il existe à Bokki trois revendeurs (en détail) des engrais qui se déplacent dans les marchés environnants. Le projet aurait du s'appuyer sur eux pour la diffusion des engrais car ils font le tour des villages alors que la boutique installée à Bokki ne s'occupe que de la clientèle de Bokki. Les gérants formés à grands frais et non rémunérés sont peu motivés pour cette activité.

Il est intéressant de noter que les boutiques d'intrants permettent de répondre à une demande d'intrants sous forme de petits conditionnements.

Pour le projet intrant, la principale rentabilité d'une boutique doit être recherchée dans le service qu'elle rend et l'augmentation de rendement qu'elle induit dans les terroirs plus que dans sa rentabilité propre. Cette démarche justifie l'énorme investissement consenti par les projets (voir tableau n°13) pour la mise en place de cette boutique. Les membres des groupements interrogés, pensent que la boutique n'a pas été un bon choix pour eux. Ils pensent que les fonds injectés dans la boutique (finalement bloqués) auraient pu leur servir pour satisfaire d'autres besoins. Ils ont raison car 90% de la clientèle de la boutique est constituée des productions qui ne sont pas membres des groupements.

Dans le cadre de sa fonction d'appui conseil, elle dispose de démonstrateurs qui effectuent des prestations de services sur l'utilisation des engrais et pesticides.

2.4. Les autres activités des groupements

Se sont des activités sociales, syndicales, politiques et d'intérêt général. Elles ne sont pas encore exercées par les groupements.

2.5. L'organisation, le fonctionnement et la gestion des groupements

Les groupements mènent des activités économiques importantes et diversifiées. Ces activités s'exercent dans un cadre organisationnel et fonctionnel bien défini.

2.5.1. Le cadre juridique et institutionnel

Les groupements faisant l'objet d'étude sont agréés conformément à l'ordonnance n°96-067 du 9 novembre 1996 et son décret d'application. Cet agrément leur donne une personnalité morale et sont placés sous tutelle du ministère chargé de l'agriculture.

Ces OP, qu'elles soient nées d'actions internes ou externes, fonctionnent autour d'une ou plusieurs activités économiques, définies d'une manière collective, l'OP étant la structure qui exprime le projet et le formalise. L'OP porte en règle générale une dénomination en langue locale. Le nom rappelle dans la plupart des cas l'activité ou les activités économiques, la localité qui tient lieu de son siège social.

2.5.2. L'organisation

Les groupements ont vu le jour dans le cadre de la nouvelle loi portant régime des organismes ruraux (loi de 1996). Ils représentent par rapport à ce cadre des similitudes sur le plan organisationnel. On y observe une organisation très proche du modèle des coopératives. Ainsi la gestion et l'administration de la coopérative sont assurées par 3 organes : à la base, on a les membres qui se réunissent en *assemblée générale*. Celle-ci détient tous les pouvoirs au sein du groupement, mais pour des besoins de fonctionnement quotidien, une partie du pouvoir est déléguée au *conseil d'administration*. Il est présidé par un président assisté dans sa tâche par un vice-président, un secrétaire et un trésorier et éventuellement d'autres responsables dont le poste peut être créé par le groupement. Le conseil d'administration compte selon la loi 8 membres maximum, élus au sein de l'assemblée générale.

En outre l'assemblée nomme 3 *Commissaires aux comptes* chargés du contrôle des activités des groupements.

2.5.3. Le fonctionnement

2.5.3.1. L'assemblée générale

Le mandat et les attributions de l'AG sont clairement définis dans les statuts et le règlement intérieur.

Dans tous les groupements les AG des groupements se tiennent sans aucune formalité pour prendre des décisions importantes. Il s'agit généralement des décisions relatives aux activités à entreprendre ou des informations à livrer (octroi ou recouvrement des crédits, des intrants ou du matériel agricole, embauche, démonstrations, accueil des étrangers, etc...). La fréquence des réunions est fonction du volume des activités, du dynamisme du groupement et de la motivation des responsables sensés les convoquer. En général, les réunions de l'AG se tiennent en début et fin de campagne. Des réunions extraordinaires se

tiennent au besoin pour discuter des urgences ou débattre de la récupération des redevances. Quant au mécanisme de prise de décision ils ont trait soit au consensus où à l'unanimité. Faute de consensus ou de l'unanimité, l'avis du président et des autres membres du bureau prime. Des cas où des votes ont eu lieu n'ont pas été observés.

La plupart des chefs de village sont des simples membres des groupements, les décisions prises par les groupements, ils les connaissent et savent s'ils sont en adéquation avec les intérêts du village. Cette procédure à l'avantage de disposer du soutien du chef de village et de parer à d'éventuelle incompréhension, voire conflits qui pourraient bloquer le fonctionnement du groupement.

Un chef de village nous explique pourquoi, il est simple membre. *« En tant que président du groupement, il me sera très difficile de distribuer l'aide seulement aux membres des groupements car les autres villageois n'apprécieront pas. Je suis là pour tout le monde. Comme je ne voulais pas faire la distinction entre les villageois, j'ai préféré être membre simple. Je suis membre de trois groupements au niveau du village (PSSA, PGRN, PASADOP) et les trois marchent bien ».*

Dans de rares cas, les réunions de l'AG sont suivies et sanctionnées par l'établissement d'un procès verbal malgré l'existence d'un nombre important instruits et d'alphabétisés dans tous les groupements. Le niveau d'instruction varie du primaire au secondaire, leur nombre varie de 1 à 6 selon les groupements.

2.5.3.2. Le bureau

Les membres du bureau dans tous les groupements ont été choisis par cooptation ou par consensus depuis 1995. Malgré la restructuration de 1998 beaucoup ont été reconduits dans leur fonction. Pour le poste de président le critère d'éligibilité avancé est celui de la patience. Dans tous les groupements rencontrés, l'âge n'a pas été un critère déterminant. Quant au poste de trésorier, le critère de choix le plus déterminant est celui de s'assurer que le candidat ne détourne pas les ressources qui lui sont confiées. Au niveau du secrétaire, la seule aptitude exigée est celle de pouvoir lire et écrire soit en français, en langue nationale ou en arabe. La durée du mandat est de 3 ans, ainsi tous les bureaux sont prévus être renouvelés en 2002.

Il faut remarquer la sous représentativité des femmes au niveau du bureau de l'union. En effet elles représentent en effectif 59% des membres de l'union et possèdent 70% des fonds de l'union mais elles n'occupent que 3 postes d'adjointes sur les 9 postes de l'union.

2.5.3.3. Les commissaires aux comptes

Dans tous les groupements, cet organe se compose de 3 personnes conformément à la loi. La plus part des commissaires aux comptes ne savent ni lire, ni écrire, d'où la difficulté à mener à bien leur tâche. Dans la majorité des groupements, ils

n'exercent pas. Dans beaucoup de cas, leur mission est mal comprise par les responsables des groupements qui n'apprécient pas le contrôle des finances.

Le fonctionnement des groupements est souvent handicapé par la mauvaise compréhension des rôles des différents membres du conseil d'administration et la faible connaissance de la gestion coopérative. Cela aboutit parfois à la concentration des activités entre les mains de quelques responsables et souvent à une insuffisance d'information et de communication des membres.

A titre d'exemple on peut citer des cas (i) de cumul de fonctions où le secrétaire ou le président gère la caisse (ii) d'incompréhensions et de confusions dans l'interprétation des rôles. C'est ainsi que certaines décisions importantes sont prises par le bureau, à l'insu de l'AG. Les commissaires aux comptes sont souvent considérés comme membres du bureau.

2.5.4. La gestion financière

Les bases d'une gestion moderne des groupements a été mise en place par le PSSA. Cette gestion repose prioritairement sur les 3 membres du bureau (président, trésorier, secrétaire). Des formations ont eu lieu dans ce sens. Mais malheureusement les documents de gestion (cahier de caisse, de stock), là où ils existent, sont mal tenus par les secrétaires sensés les remplir. La majorité des secrétaires ont reçu la formation en gestion. Tous les groupements disposent de compte à la MUTEK de Bokki. On note également une faible implication et participation de tous les membres dans la gestion du groupement au niveau des groupements masculins. Les groupements féminins ont engagé des gestionnaires hommes qui les aident dans la gestion de leurs activités. A leurs niveaux les membres sont informés de la gestion des activités des groupements.

2.6. L'analyse des OP

2.6.1. Points positifs

La création des groupements a permis de combler un vide organisationnel pour l'application des thèmes de démonstrations et l'approvisionnement en intrants (engrais, semences) d'une part, et de favoriser le développement d'un système de partenariat projet-population d'autre part. En effet, les groupements servent de cadre de concertation et de mobilisation autour des activités des projets. Cette approche autorise une prise en compte des préoccupations des populations dans le processus de planification des activités des projets. A ce titre, elle constitue une innovation majeure dans les façons traditionnelles qui font des paysans plus que des partenaires mais des simples exécutants. C'est pourquoi les membres des groupements manifestent une réelle volonté, un engagement sans faille autour des activités des projets.

A côté de l'appui technique et la formation, l'existence des groupements a permis aux membres de bénéficier des investissements importants dépassant les capacités locales de financements sans contre partie immédiate ou directe dans

certains cas. Ainsi outre les fonds du PSSA, du Projet Intrants, d'autres partenaires au développement se manifestent actuellement.

Autour de ces groupements s'est développé un partenariat diversifié dans plusieurs domaines :

- La recherche nationale (INRAN) et internationale (ICRISAT) à travers la fourniture des semences améliorées, les tests variétaux en milieu paysan sur les productions(variétés, embouche) et l'information la formation par l'organisation des visites de stations de recherche au profit des producteurs.
- Les ONG pour la formation des OP en vie associative.
- Les organismes de financement dont les fonds Télé Food de la FAO, les coopérations française (infrastructures de stockage) et allemande (suivi de la mutuelle) et canadienne (financement embouche ovine).
- Des projets, outre le PSSA et le Projet Intrants, d'autres projets se sont manifestés pour appuyer les OP (PASADOP, UNICEF...).

Les activités économiques (agricultures, embouche, commerce) menées par les groupements, ont donné des résultats tangibles se traduisant par une augmentation des rendements et des productions et un accroissement substantiel de revenus. Il s'agit d'un réel motif de satisfaction et d'encouragement des bénéficiaires.

2.6.2 Les insuffisances

2.6.2.1 Au niveau des OP

Le premier point est l'insuffisance de la formation des membres et des responsables de groupements en vie associative et en gestion. La mauvaise gestion est la conséquence qui en découle.

Le refus de certains groupements à accepter de nouvelles adhésions. Cette situation est créée par le PSSA qui impose un effectif à ne pas dépasser pour faciliter selon sa démarche le suivi. Les statuts et les règlements intérieurs ont été élaboré en assemblée générale à partir des statuts types mais ils ne sont pas appliqués car les groupements les ont élaborés juste pour obtenir l'agrément. D'ailleurs se sont des documents volumineux difficiles à comprendre même pour un averti.

Les groupements sont dotés de programme d'activité (élaborés lors de l'agrément) qui traduisent les aspirations des membres mais ces programmes sont pratiquement obsolètes car ignorés par la plupart des membres.

Il faut également signaler la limite des petits groupements, on l'a vu quand il s'agit de construire des infrastructures (magasin par exemple), on est obligé de faire recours à l'ensemble du village.

2.6.2.2. Au niveau des organismes d'appui au développement

Les organismes (projets et ONG) intervenant dans la zone prônent la promotion des organisations paysannes en créant des groupements pour servir de cadre d'exécution de leurs activités. Ces intervenants laissent peu d'initiatives aux groupements. A titre d'exemple on peut citer le PSSA qui après avoir défini les critères d'adhésion aux groupements détermine également l'effectif. La MUTECH qui devait être une organisation gérée par les membres, est confrontée aux logiques des projets qui la financent ou l'encadrent. D'un côté le PMR qui a défini un cadre commun de fonctionnement (montant du taux d'intérêt, crédit minimum de 10 000F) des MUTECH et de l'autre les besoins des membres qui ne cadrent pas nécessairement avec les orientations du PMR. Il y a le cas des projets qui mettent à la disposition de la MUTECH des lignes de crédits sur lesquels, la MUTECH n'a aucun pouvoir de décision. Ces projets déterminent les conditions de l'utilisation de ces lignes de crédits le plus souvent en contradiction avec les pratiques de la MUTECH (taux d'intérêt inférieur au taux pratiqué par la MUTECH, prêts sans épargne.....). Dans certains cas, la MUTECH ne connaît même à qui elle emprunte d'autant plus que l'intermédiaire étant le dépositaire de la ligne de crédit. Toutes ces conditions constituent autant de difficultés auxquelles la MUTECH doit faire face dans le cadre de la recherche de son autonomie.

263 Analyse des organisations paysannes

Quand on se penche sur les groupements eux-mêmes, on constate que très peu sont spontanés, la plupart étant créés ou fortement suscités par l'intervention d'organismes extérieurs au milieu.

Le fait que tous ces groupements soient d'initiative extérieure au milieu paysan, nous amène au constat que l'organisme qui les initie et les encadre, conditionne en partie la structure et les activités de ceux-ci. Des différenciations sont observées au niveau des groupements.

- Les groupements féminins.

Tous les membres interrogés connaissent les activités de leur groupement. On remarque que tous les membres sont informés de l'utilisation qui est faite des fonds du groupement malgré des documents de gestion mal tenus. Une certaine cohésion est constatée autour des groupements. Cette situation se justifie du fait que la majorité des groupements sont des anciennes structures féminines villageoises (association des femmes du Niger; groupe de pesée des enfants...) qui regroupent sans exclusive toutes les femmes du village. On note également une certaine circulation de l'information. Ce dynamisme est renforcé du fait que le projet est parti des attentes des femmes; contrairement aux groupements masculins où les groupements se sont mis en place pour des activités définies par le projet. En effet au démarrage du PSSA, les femmes n'ont pas été associées, ce n'est que plus tard que leurs attentes ont été prises en compte. D'ailleurs les

activités (petit commerce, embouche) en direction des femmes sont financées par d'autres intervenants. Un autre facteur dans la cohésion des groupements est l'uniformité dans la répartition des avantages du projet (par chaque membre a droit au même montant dans le cadre du crédit). La plus part des membres (sans distinction les responsables comme les membres simples) interrogés pensent qu'elles sont satisfaites de leur groupement. On a même rencontré des cas (Kato Kouara groupements de 60 femmes) où les groupements ont refusé de se scinder en petits groupes comme proposé par certains organismes d'intervention. La tendance actuelle, c'est que beaucoup de ces groupements tendent à devenir mixtes.

Il faut noter que ce dynamisme des groupements féminins se traduit par une gestion transparente, un respect des engagements en particulier sur le crédit et leurs capacités de participer au financement de certaines activités qui les intéressent.

- Groupements masculins

Dans la majorité des groupements, l'effectif a très peu évolué depuis la création des groupements. Pour les responsables des groupements, cette situation est née de la volonté des projets qui ne veulent pas travailler avec des groupements plus grands. Ces groupements créés pour servir de cadre d'exécution des projets ne traduisent pas les mêmes dynamismes que les groupements féminins.

Au niveau du fonctionnement deux langages sont tenus :

Les membres de base qui pensent que leurs groupements ne fonctionnent pas bien. L'information circule peu; pour eux seuls les responsables connaissent le groupement. Beaucoup de ces membres ignorent la situation financière de leur groupement.

Les responsables des groupements bénéficiant des formations du projet Pour ces derniers, les groupements marchent bien. Beaucoup trouvent normal le cumul de fonction, pour eux un responsable c'est celui qui fait tout pour que tout marche.

- L'union

Des hésitations sont constatées dans l'adhésion à l'union. Les groupements qui hésitent à adhérer à l'union justifient leur choix à cause de l'ancienne passée de la coopérative de BOKKI (UNC, Afrique verte) qui regroupait 16 villages et qui a connu des problèmes de gestion. La majorité des membres des groupements de base ignore l'existence de l'union.

5^e PARTIE : LES PRINCIPALES PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

Les entretiens avec les paysans et les autres acteurs impliqués dans la promotion des OP, les leçons tirées du fonctionnement et de la gestion des groupements ont permis, de recenser les attentes des groupements et de formuler les recommandations permettant d'améliorer les capacités stratégiques et techniques des OP.

5.1. Concernant le niveau national

La loi portant régime des coopératives est en voie de popularisation sur l'ensemble du territoire, plusieurs OP de structuration diverses naissent sans cadre de concertation national. Dans le souci d'un meilleur suivi des OP, une banque de données sur les OP doit être mise en place au niveau du Ministère de l'Agriculture. Il est nécessaire d'encourager leur structuration vers la création d'un cadre national de concertation lequel pouvant être associé dans les décisions concernant le développement monde rural notamment la gestion des subventions d'intrants.

5.2. Concernant le PSSA et le PI

Dans le domaine du transfert de technologies, même si les technologies ont été introduites sur la base des besoins exprimés par les producteurs, les projets doivent prendre en compte leurs stratégies et éventuellement les améliorer au lieu de proposer d'autres innovations.

Par exemple, dans le domaine de la fertilité des sols, l'engrais n'est pas la seule alternative, l'utilisation de la fumure organique doit être soutenue pour plusieurs raisons : (i) Say est une région d'élevage donc l'association agriculture-élevage doit être encouragée (ii) les rendements de mil sont de l'ordre de 650kg/ha à Say ce qui permet d'obtenir des résidus de récolte importants qu'on pourrait utiliser comme paillage permettant ainsi d'améliorer le bilan organique des sols. Ces 2 techniques ont fait l'objet de recherche par l'ICRISAT de Sadoré basée à Say et qui a mis en place de fiches techniques diffusables à cet effet.

En dehors des techniques à faibles coûts, l'appui des projets doit s'orienter vers l'équipement en unités de culture attelée des exploitations agricoles. C'est la première attente des groupements.

Ils doivent mettre en place un cadre de suivi et d'analyse du fonctionnement des groupements. Dans cette optique, il faut former les cadres du projet au suivi et à l'analyse des groupements ainsi que des membres de gestion à l'utilisation d'instruments simples de gestion.

5.3. Concernant l'arrondissement de Say et les intervenants

Dans l'arrondissement de Say, il cohabite plusieurs projets et ONG impliqués dans la promotion des organisations paysannes sans une réelle coordination et concertation entre eux. Il serait souhaitable de créer un cadre de concertation entre les différents partenaires pour un échange d'expériences.

Il existe de plusieurs groupements de base menant des activités similaires (embouche ovine, banque céréalière...) qu'il faut aider à se structurer union et fédération au niveau sous régional puis national dans le but de faciliter l'écoulement des produits et l'échange d'information.

5.4 Concernant les OP

L'objectif prioritaire des OP est de favoriser leur autonomie au maximum en les aidant à se fixer des objectifs clairs :

En consolidant les acquis en matière d'organisation et de formation, notamment dans la maîtrise des outils de gestion, l'appui à la structuration en réseaux informés et organisés. En mettant à leur disposition des instruments de suivi et de gestion à leur portée (livre de caisse, livre de magasin, livre des membres...) sous forme de livrets pédagogiques illustrés. Des voyages d'échanges peuvent être entrepris au niveau des groupements ayant une longue pratique de la coopération (Moriben par exemple).

L'enquête a révélé que tous les groupements ont en leur sein un nombre important d'instruits et d'alphabétisés, se sont des compétences sur lesquelles il faut s'appuyer pour faciliter l'information et l'animation au niveau des groupements. Lors de nos enquêtes, certains groupements ont proposé que les secrétaires des groupements soient formés pour remplir la fonction d'animateur au niveau des groupements. Cette initiative est à encourager et soutenir.

En développant la fonction d'appui conseil dans d'autres domaines que ceux de l'utilisation des engrais, par exemple sur l'élevage, la gestion des exploitations.

Avec le retrait de certains projets, il faut aider les groupements les plus dynamiques à s'orienter vers la MUTEC pour le financement de leurs activités.

L'encadrement des groupements doit prendre en compte le facteur risque en diversifiant leurs activités et en créant des échanges avec d'autres groupements au niveau national.

5.5 Concernant la MUTEC

Le rayon d'intervention de la MUTEC est vaste (29 Villages), comme elle dispose d'une moto, elle doit continuer à informer et sensibiliser la population sur ses activités, ses objectifs afin d'obtenir une plus grande adhésion.

La sensibilisation des membres doit se faire autour des objectifs précis telles que l'épargne « pèlerinage, mariage, Tabaski, scolarité enfant.... La possibilité d'ouverture de guichets mobiles est actuellement envisagée pour les villages très éloignés de la MUTEC.

Un autre prêt demandé par les membres de la Mutec est le crédit journalier. Ce type de crédit consiste à prêter aux membres, le jour du marché un certain montant remboursable en fin de journée.

Après 2 ans de fonctionnement la mutuelle doit commencer à rémunérer les dépôts. En ce sens des propositions ont été émises lors de notre rencontre avec certains de ses membres qui ont proposé que :les dépôts d'un montant minimum de 25 000F pour les personnes physiques et 50 000F pour les personnes morales (les lignes de crédits ne sont pas concernées) doivent être rémunérées à 2% pour une durée de 6 mois et à 5% si la durée est d'un an. Cette procédure permettra d'encourager l'épargne.

Elle doit continuer à négocier avec certains partenaires des emprunts et des subventions à des conditions avantageuses, elle doit également se mettre en réseaux avec les autres mutuelles pour le financement de certaines activités telles que le warrantage et éventuellement avoir accès aux banques commerciales. Le crédit warranté est couvert par une garantie constituée par un stock de produits agricoles, donc présentant moins de risques de non-remboursement. Il peut servir de base de négociation avec les banques commerciales pour les mutuelles une fois en réseaux. Il constitue une porte d'entrée relativement sécurisée.

Il existe beaucoup de disparité entre la gestion de ligne de crédit et les autres crédits de la mutuelle. Dans le cadre de la recherche de la durabilité de ses actions, la MUTEK doit progressivement uniformiser sa politique de crédit. Les groupements bénéficiant de lignes de crédit (à des conditions avantageuses), auront des difficultés à s'adapter aux conditions de la MUTEK une fois que les lignes de crédits disparaîtront. Enfin, elle doit renégocier la répartition des intérêts issus de la ligne de crédit. Elle reçoit actuellement 40% des intérêts.

5.6. Concernant le Warrantage

Pour éviter le transport des stocks à Bokki, le programme de construction de magasin entamé avec la coopération française doit se poursuivre dans d'autres villages ne disposant pas d'infrastructures de stockage. Dans ce cas on peut étudier la possibilité de laisser sur place les stocks de garantie moyennant certaines précautions.

L'écoulement des produits agricoles peut être amélioré en mettant un système d'information opérationnel et dynamique sur les prix et la demande. La proximité de Niamey est une opportunité qu'il faut exploiter pour faciliter cet écoulement.

Les OP doivent être mieux assister dans le choix des produits pour l'AGR, par exemple cette année, le choix du maïs n'a pas été concluant.

Comme le souhaite beaucoup de groupements, une opération de commercialisation en année normale permettra aux groupements d'améliorer sensiblement leurs fonds grâce aux bénéfices issus de l'opération.

Le crédit stockage très demandé par les OP qui pratiquent la riziculture doit être encouragé, comme le warrantage, pour ce genre de crédit, les producteurs constituent un stock de garantie.

5.7 Concernant la boutique d'intrants

Les projets financent des activités économiques avec des subventions, sans exigence de rentabilité comme la mise en place de la boutique de Bokki.

Elle doit diversifier ses activités non seulement d'appui conseil, mais aussi elle doit collaborer avec le service de l'élevage se trouvant sur place à Bokki l'approvisionnement en intrants zootechniques et vétérinaires. Dans cette optique, elle pourra approvisionner les secouristes para-vétérinaires formées dans le cadre de suivi de l'embouche ovine.

La solution la plus avantageuse sera de confier la gestion de cette boutique aux vendeurs locaux des engrais(tous membres des groupements), qui ont l'avantage de se déplacer dans les village, diffusant plus facilement l'engrais. Les conditions de transfert seront négociés avec les groupements.

CONCLUSION

Compte tenu de la jeunesse des groupements (6 ans), il est très tôt de dresser un bilan. Néanmoins les résultats de nos enquêtes nous permettent les constats suivants dans l'expérience en cours.

L'analyse des enquêtes effectuées au niveau de l'Arrondissement de Say nous amène à constater qu'en plus des services publics et des sociétés étatiques de développement, on note une présence forte de nombreux organismes privés

(Ong, projets) d'appui aux groupements avec divers financements.

De très nombreux organismes de développement publics et privés pratiquent une politique en faveur des groupements. Cela s'explique probablement, entre autres, par le fait que l'Arrondissement de Say jouit de bonnes conditions climatiques longtemps sous exploité à cause de l'onchocercose, très proche de Niamey (20 km), et donc attire particulièrement depuis quelques années plusieurs projets et ONG. Il existe ainsi plusieurs nouveaux financements destinés aux groupements. Il est difficile de trouver un financement pour une initiative privée non collective. Pour obtenir une aide quelconque il faut créer un groupement et les paysans l'ont très bien compris.

Or, comme le disent E. Beaudoux et M. Nieuwkerk, *« l'expérience montre que le groupement paysan n'est pas ni la condition nécessaire, ni la condition suffisante, et qu'il convient d'éviter le transfert à une collectivité qui ne serait apte à l'assumer, ou le transfert sur des bases uniquement idéologiques ou politiques. Un service correctement assuré par un privé est préférable à un service défaillant de groupement, et souvent le vrai problème est de trouver des articulations entre les initiatives privées, les initiatives "collectives" et la rôle de l'Etat »*.²

Les groupements s'ils veulent obtenir une aide doivent s'adapter aux financeurs alors que c'est l'inverse qui serait souhaitable. Les intervenants laissent peu d'autonomie de décision aux groupements qu'ils ont mis en place, voir le cas de la MUTEK de Bokki qui gère une ligne de crédit de certains organismes.

En conclusion, on peut dire que les groupements de Say sont très dépendants des organismes qui les initient, les encadrent, les financent.

L'analyse des activités des groupements, montre que certaines activités dans le cadre des services d'appui à l'agriculture sont déjà maîtrisées par les OP (multiplication des semences, embouche ovine) par contre pour certaines, des appuis sont encore nécessaires notamment dans les domaines de la formation et la vie associative.

² Etienne Beaudoux et Mark Nieuwkerk 1988 A propos du transfert aux organisations paysannes IRAM P.8

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS W. Comment établir des marchés financiers durables, in Séminaire International sur « Financement et Développement Rural en Afrique de l'Ouest » Ouagadougou, 21-25 octobre 1991, 17p.

BERTHOME J ; MERCOIRET J. Méthode de planification locale pour les organisations paysannes d'Afrique sahélienne L'Harmattan Paris 349 p.

BERTHOME J. ; MERCOIRET M-R. 2001 Les organisations paysannes face au désengagement de l'Etat : Proposition d'une grille d'analyse des organisations paysannes, non publié.

COMMISSION FONCIERE de SAY juillet 1999 Monographie sous régionale de l'Arrondissement de SAY 171 p. et annexes

GENTIL D 1986 Les mouvements paysans en Afrique de l'Ouest . Intervention de l'Etat ou organisations paysannes ? L'Harmattan 269 p.

GENTIL D. et FOURNIER Y. 1993 Epargne et crédit en milieu rural : les paysans peuvent-ils devenir des banquiers ? Editions Syros alternatives, Paris 271 p.

JACOB J.-P, LAVILLE DELVILLE Ph. 1994 Les associations paysannes en Afrique : Organisation et administration APAD-Khartala IUED 307p.

MALIKI B. 1994 Diversification et crédit rural Cas de la Province du Ganzourgou Mémoire EITARC- CNEARC, 78 p.

MERCOIRET M-R. 1992 Les organisations paysannes du Sahel : des réalités très diverses in les cahiers de recherche développement n) 31 p.1-33

MERCOIRET M-R, (coord.) 1996 L'appui aux producteurs ruraux : Guide à l'usage des agents de développement et des responsables de groupements. Khartala, Ministère de la Coopération Paris 463 p.

MERCOIRET M-R, 2001 Cours sur les Organisations paysannes, Master VOPA Montpellier, non publié

MINISTERE DE L'AGRICULTURE et de L'ELEVAGE 1997 Projet de promotion de l'utilisation des intrants par les organisations paysannes Phase 1 Niamey 79 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE et de L'ELEVAGE 1995 Plan d'opérations du Programme spécial production vivrière à l'appui de la sécurité alimentaire Niamey 115 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE et de L'ELEVAGE, Programme Engrais Nigérien 1994 Synthèses des activités et valorisation des résultats. Niamey 116 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE /Sous comité du Développement Rural août 1992 Principes directeurs d'une politique de développement rural au Niger Niamey 62 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE /Sous comité du Développement Rural 1990 Programme Complet pour la Sécurité Alimentaire Niamey 223 p.

MINISTERE CHARGE DES FINANCES 1997 Recueil des textes portant réglementation des institutions d'épargne et de crédit (décentralisées) Niamey 40 p.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL 2001 Guide pour la compréhension et l'application de la législation coopérative au Niger Niamey 41 p.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL 2001 Projet de promotion de l'utilisation des intrants par les organisations paysannes Phase 2 Niamey 59 p.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL 1982 Séminaire de Zinder sur les stratégies d'intervention en milieu rural Niamey 93 p.

Programme Spécial Sécurité Alimentaire 2001 Etude-bilan des résultats obtenus par le PSSA 1995-2000 Rapport provisoire Niamey 46 p.

SEDES 1987-1988 Etude du secteur agricole du Niger- Bilan diagnostic /politiques 645 p.

WAMPFLER B. 2000 Contribution des organisations paysannes au financement de l'agriculture Inter-réseaux, août 2000

| | | | |-------|-----|---------| | INDEX | DES | ANNEXES | |-------|-----|---------|

Annexe n°1 Carte des isohyètes au Niger

Annexe n°2 Départements et densité de population

Annexe n°3 les systèmes agraires et ses variantes régionales

Annexe n°4 Evolution du cheptel au Niger de 1991 à 1998

Annexe n°5 Evolution des besoins alimentaires au Niger et à Say
5 A au Niger
5 B à Say

Annexe n°6 Schéma de la filière engrais au Niger

Annexe n° 7 Superficie et estimation des besoins en engrais

Annexe n°8 Carte du potentiel d'utilisation des engrais au Niger

Annexe n°9 Schéma du mécanisme du warrantage orthodoxe

Annexe n°10 Evolution des superficies, des rendements des principales cultures à Say

Annexe n°11 Situation du patrimoine des OP

Annexe n°12 Evolution de la fertilité sur le mil

Annexe n°13 Evolution mensuelle des prêts à la MUTECH en 2000

Annexe n°14 Montant engagé par les OP dans le cadre du warrantage 2001

Annexe n°15 Résultats économiques du stock de garantie

Annexe n°16 Résultats économiques de l'AGR

Annexe n°17 Résultats économiques du warrantage

Annexe n°18 Guide d'entretien

INDEX DES ENCADRES

Encadré n° 1 La stratégie des femmes pour l'embouche ovine

Encadré n°2 Présentation de la mutuelle de Bokki

INDEX DES GRAPHIQUES

Graphique n°1 Evolution de la population et des besoins alimentaires au Niger

Graphique n°2 Evolution des superficies cultivées dans l'arrondissement de Say

Graphique n°3 Pluviométrie comparée des différents postes de Say

Graphique n°4 Evolution des rendements des principales cultures à Say

Graphique n°5 Evolution des besoins alimentaires à Say

Graphique n°6 Sources de financement de l'embouche ovine

Graphique n°7 Evolution des dépôts, des prêts et cumul de crédit à la MUTECH

Graphique n°8 Comparaison des valeurs ajoutées par Kg de produit warranté

INDEX DES PHOTOGRAPHIES

Photo n°1 Attelage d'une houe à un âne

Photo n°2 Prototype d'une houe HATA

Photo n°3 Houe attelée à une paire de bœufs

Photo n°4 Extraction traditionnelle de l'huile d'arachide

Photo n°5 Extraction de l'huile d'arachide à l'aide d'une presse à huile

Photo n°6/7 Quelques moutons d'embouche

Photo n°8 Les partenaires impliqués dans la réalisation du centre de Bokki

Photo n°9 Le centre de services de BOKKI

| | | | |-------|-----|----------| | INDEX | DES | TABLEAUX | |-------|-----|----------|

Tableau n°1 Répartition de la population nigérienne par département

Tableau n°2 Situation des SFD au Niger

Tableau n°3 Situation des groupements de producteurs encadrés par le PSSA

Tableau n°4 Nombre d'OP collaborant avec le PI

Tableau n°5 Quelques chiffres sur les campagnes de warrantage au Niger

Tableau n°6 Quelques chiffres sur les boutiques d'intrants au Niger

Tableau n°7 Situation des OP à Say et les organismes qui les appuient

Tableau n°8 Evolution du nombre et des effectifs des OP de 1995 à 2000

Tableau n°9 Structuration des OP dans la zone PSSA à Say

Tableau n°10 Nombre d'OP par partenaire dans les villages de l'Union Albarka

Tableau n°11 Présentation des groupements membres de l'Union Albarka

Tableau n°12 Comparaison des résultats des différents types d'embouche

Tableau n°13 Coûts de mise en place du centre de services de Bokki

Tableau n°14 Répartition des dépôts à la MUTEC

Tableau n°15 Situation des prêts octroyés par la MUTEC

Tableau n°16 Constitution du stock de garantie pour le warrantage

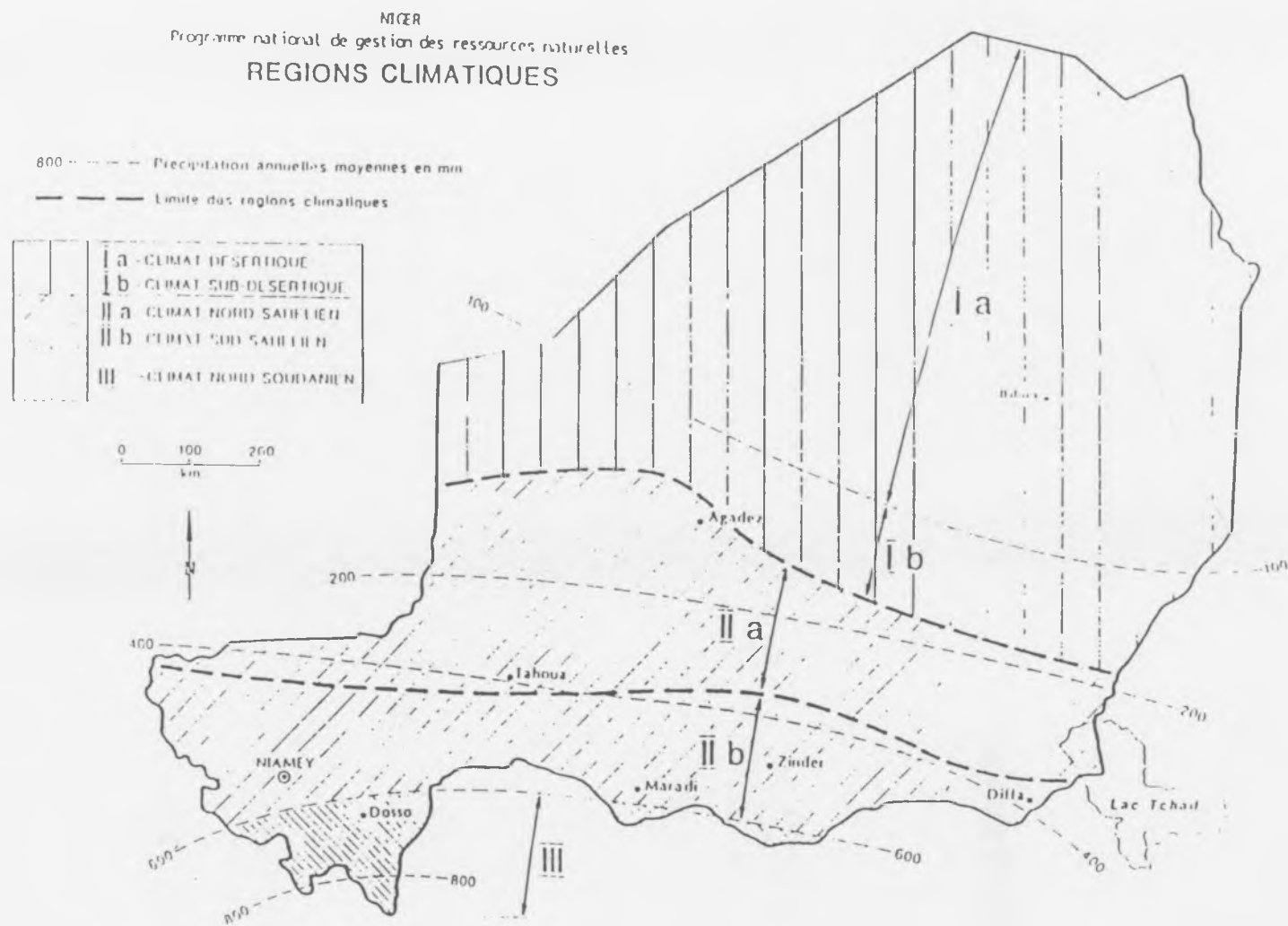
Tableau n°17 Destination du stock de garantie après dénouement du crédit

Tableau n°18 Evolution de la vente d'engrais à la boutique d'intrants

ANNEXES

ZONE CLIMATIQUES DU NIGER

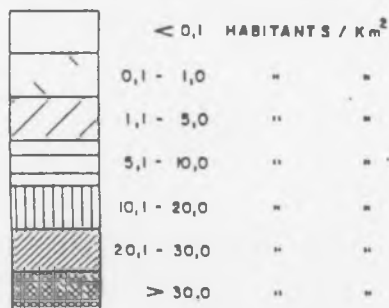
(source FAO 1993)



Annexe n°2 DEPARTEMENTS ET DENSITE DE POPULATION

- LIMITE D'ETAT
 ——— LIMITE DE DEPARTEMENT
 ——— LIMITE D'ARRONDISSEMENT
 - - - 50 - - ISOMYÈTES en mm ET C = DUREE DE LA PERIODE DE CROISSANCE DES VEGETAUX EN JOURS
 ● TAHOUA - PREFECTURE
 * BILMA - SOUS-PREFECTURE

DENSITE DE POPULATION (1979)



0 50 100 150 200 250 Km

NIAMEY

Niamey	17,9
Tillabery	17,2
Téra	14,2
Filingué	8,5
Say	8,0
Ouallan	6,2

DOSSO

Boboye	31,5
Gaya	27,0
Laga	21,9
Dogondoutchi	19,9
Dosso	18,8

TAHOUA

Bousa	39,6
Madaoua	32,7
Koumi	27,6
Kefia	26,2
Ilidila	19,6
Tahoua	18,9
Tchin	
Tabaraden	1,4

KARADI

Aguié	44,6
Maradounfa	39,8
Guidan-	
Rousji	30,1
Tessanous	29,6
Mayahi	26,3
Dakoro	10,7

ZINDER

Matameye	57,0
Magaria	34,0
Nirria	29,0
Tanout	4,0
Couré	1,0

DIFFA

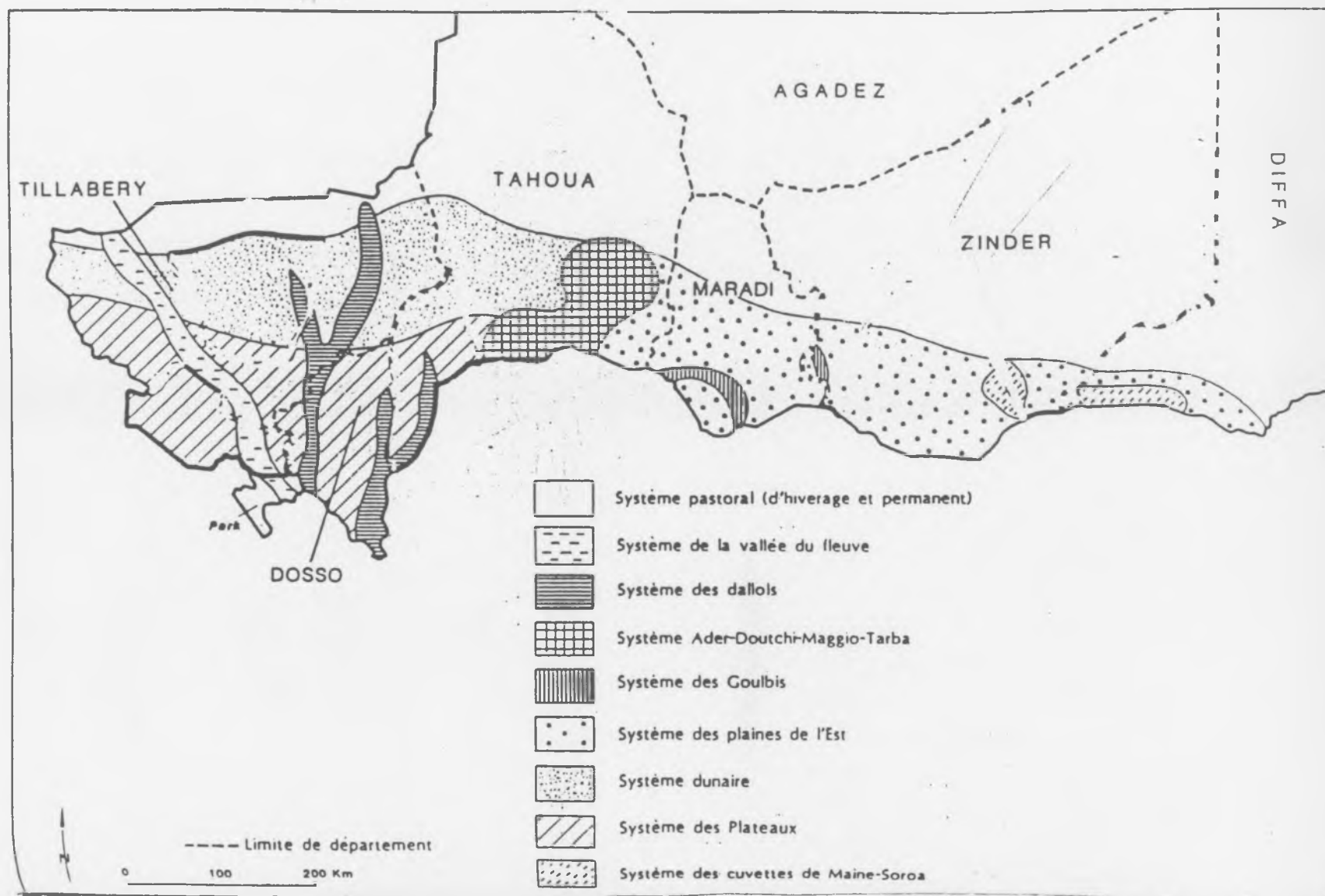
Diffa	8,3
Baïnd-Corou	5,1
N'Guigui	0,3

AGADEZ

Agades	0,65
Arlit	0,15
Bilma	0,03

LAC TCHAD

Annexe n°3 LE SYSTEME AGRAIRE ET SES VARIANTES REGIONALES



Annexe n°4 . Evolution des effectifs du cheptel au Niger de 1991 à 1998

ANNEE	Bovins	Ovins	Caprins	Camelins	Asins	Equins
1991	1 789 711	3 252 731	5 214 125	356 242	448 702	85 282
1992	1 872 100	3 415 400	5 469 700	363 100	466 600	87 900
1993	1 909 300	3 517 700	5 606 200	368 300	475 800	88 800
1994	1 968 000	3 678 000	5 751 000	374 000	486 000	90 000
1995	2 007 462	3 788 752	5 801 000	379 611	496 026	90 698
1996	2 047 612	3 902 416	5 956 703	385 305	505 947	91 603
1997	2 088 564	4 019 487	6 105 675	391 083	516 085	92 521
1998	2 130 335	4 140 073	6 255 680	396 948	526 386	93 447

Source Direction des études et de la programmation 2001

Annexe n°5 Evolution des estimations de la population et des besoins céréaliers au Niger et à Say (en milliers)

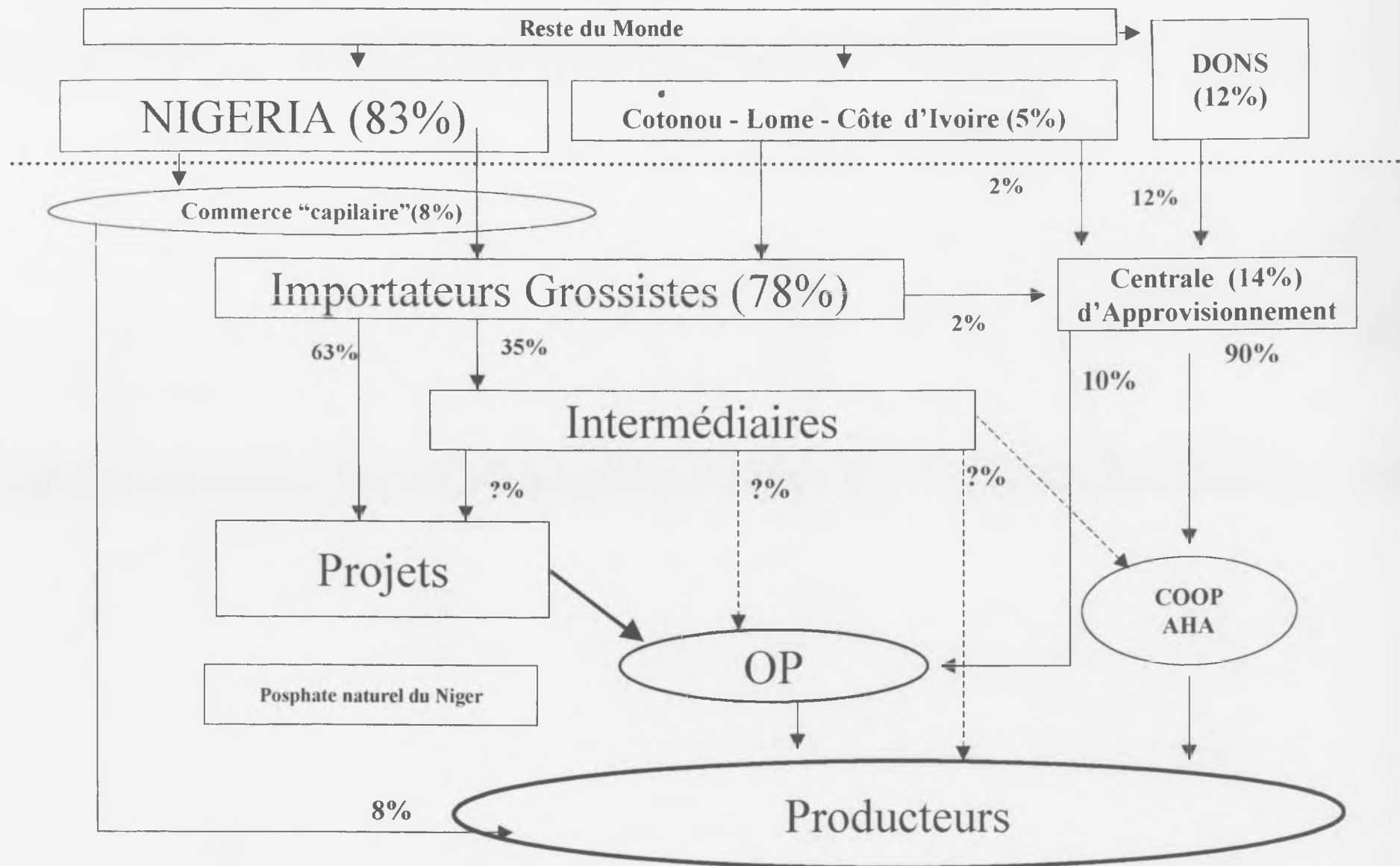
5.A. Evolution des estimations et des besoins céréaliers au Niger(en milliers)

ANNEE	Pop.	Prod.brute	prod.nette	Besoins	balance
1980	5 578	1 770,9	1 505,1	1 338,7	166,5
1981	5 763	1 674,4	1 423,2	1 383,1	40,1
1982	5 954	1 669,7	1 444,7	1 429,0	15,7
1983	6 151	1 705,2	1 449,4	1 476,2	- 26,8
1984	6 355	1 063,1	903,6	1 525,2	- 621,6
1985	6 565	1 839,2	1 563,3	1 575,6	12,3
1986	6 783	1 825,2	1 551,4	1 627,9	- 76,5
1987	7 008	1 431,9	1 217,1	1 681,9	- 464,8
1988	7 240	2 384,3	2 026,7	1 737,6	289,1
1989	7 480	1 493,1	1 269,1	1 795,2	- 526,1
1990	7 728	1 398,2	1 188,5	1 854,7	- 666,2
1991	7 924	2 231,0	1 972,9	1 990,8	- 17,9
1992	8 281	2 173,8	1 847,7	2 080,5	- 232,7
1993	8 584	2 079,4	1 767,5	2 162,6	- 395,1
1994	8 892	2 566,7	2 181,7	2 216,1	- 34,4
1995	9 289	2 306,3	1 960,3	2 295,4	- 335,0
1996	9 484	2 260,9	1 921,0	2 247,9	- 198,7

5.B. Evolution des estimations et des besoins céréaliers à Say(en milliers)

ANNEE	Pop.	Prod.brute	prod.nette	Besoins	balance
1991	187 544	64 331	54 681	48 749	5 932
1992	196 546	77 152	65 585	51 543	14 042
1993	305 980	69 162	58 593	53 626	5 167
1994	215 867	166 783	56 766	56 715	51
1995	226 229	73 755	62 692	59 499	3 193
1996	237 088	66 069	56 159	50 994	5 165
1997	248 468	42 432	39 872	52 285	- 12 413
1998	260 394	91 406	77 695	53 639	24 056

Annexe n°6 Filières Engrais



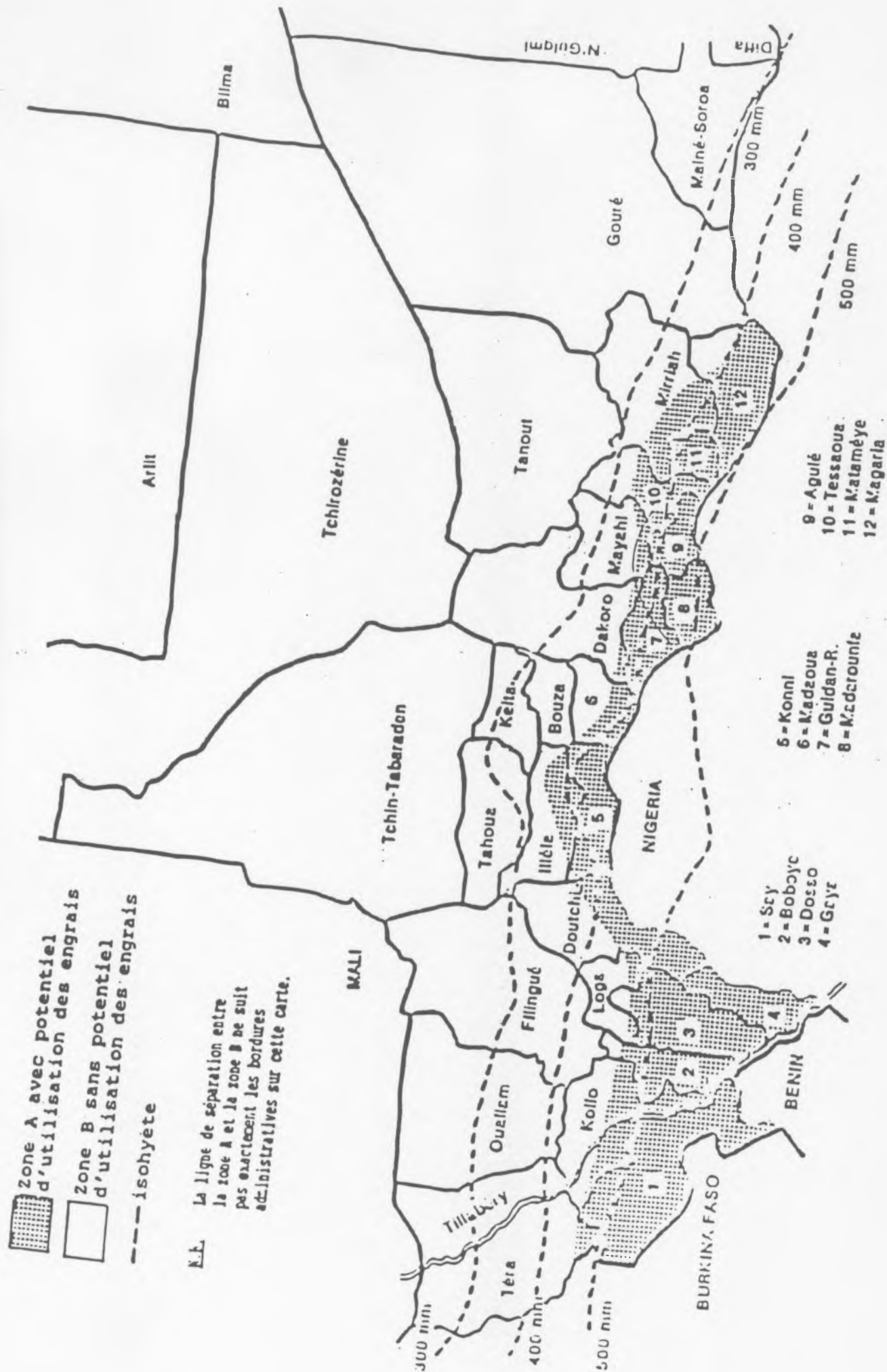
Annexe n° 7

Niger. Superficie (Ha) et estimation des besoins d'engrais en T par culture et par période.

Mois		Mai	Octobre	Total
	Ha	1 897 400	44 000	1 941 400
Total	T.	42 373	15 000	57 373
Riz SS	Ha		7 000	7 000
	T.		5 600	5 600
Riz H	Ha	7 000		7 000
	T.	5 600		5 600
Sorgho irr.	Ha	1 400		1 400
	T.	560		560
Blé	Ha		1 000	1 000
	T.		400	400
Coton	Ha	4 000		4 000
	T.	1 800		1 800
Souchet	Ha	28 000		28 000
	T.	11 200		11 200
Oignon	Ha		6 000	6 000
	T.		1 500	1 500
Maraîchage	Ha		30 000	30 000
autre	T.		7 500	7 500
Cultures	Ha	1 857 000		1 857 000
pluviales	T.	23 213		23 213

* : en considérant 50 kg/ha sur 25% des surfaces

Annexe n°8 Carte du potentiel d'utilisation des engrais au Niger

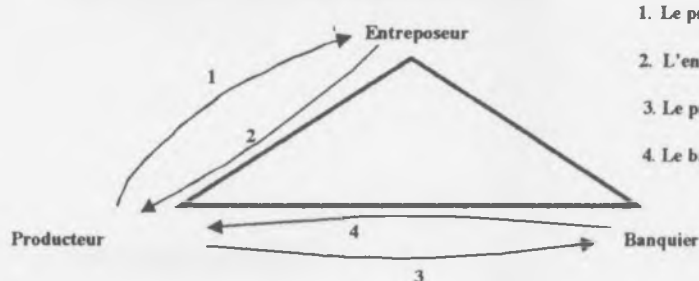


Annexe n°9 Schéma du mécanisme du warrantage orthodoxe...

Le warrantage est le système par lequel, une marchandise consignée fournit elle-même la garantie du financement sollicité et des frais qu'il génère. Il met en jeu 3 intervenants : l'OP, l'entrepôseur agréée et la banque suivant le mécanisme ci-dessous :

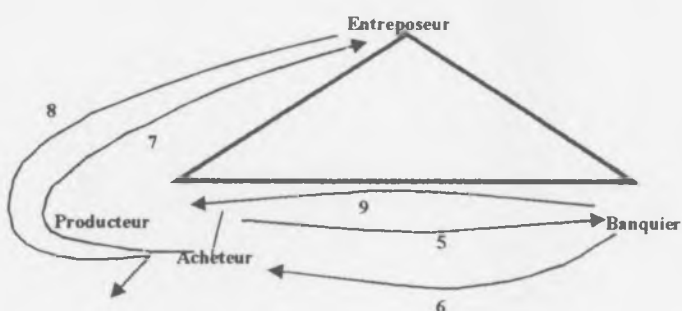
Le certificat de dépôt, qui circule entre l'OP, le banquier et l'entrepôseur constitue ce qu'on appelle le warrant. C'est celui qui le possède qui peut avoir accès au stock.

PHASE 1 : A LA RECOLTE (CONSTITUTION)



1. Le producteur dépose ses produits à l'entrepôt
2. L'entrepôseur délivre un certificat de dépôt
3. Le producteur donne le certificat de dépôt au banquier
4. Le banquier donne le crédit à la valeur du jour

PHASE 2 : A LA SOUDURE (DENOUEMENT)



5. Le producteur et l'acheteur déposent le prix du stock à la banque
6. Le banquier donne le certificat de dépôt à l'acheteur
7. L'acheteur donne le certificat de dépôt à l'entrepôseur
8. L'entrepôseur donne la marchandise à l'acheteur
9. Le banquier fait le décompte final du producteur et lui remet le solde.

... et son adaptation au Niger

Le projet Intrants a introduit et largement diffusée au Niger le mécanisme de crédit warranté qui permet de lier une bonne commercialisation à l'utilisation d'intrants. Il permet aussi d'auto garantir le crédit ; de profiter de l'augmentation des prix des produits ; d'acquérir des intrants sans altérer le maigre budget du ménage ; de valoriser l'utilisation des intrants ; et de créer une demande groupée, solvable et prévisible en intrants.

En milieu paysan, 4 conditions d'environnement sont cruciales pour le warrantage (1) l'existence d'une OP (2) le préalable d'un contrat cadre de référence (4) un différentiel de prix suffisant entre la récolte et la soudure (4) le caractère sain et sur de l'entrepôt.

Annexe n°10 Evolution des superficies et des rendements à Say de 1979 à1998

	Sup Mil	Rdmt Mil	Sup sorgho	Rdmt sorgho	Sup niébé	Rdmt niébé	sup Arachide	Rdmt Arachide	Sup maïs	Rdmt maïs	Sup riz	Rdmt riz	Sup totale
1979	67 400	550	25 800	460	12 000	100	-	-	400	900	800	900	108 410
1980	65 000	600	25 000	700	10 000	150	200	500	-	-	1000	900	103 150
1981	65 000	500	25 000	550	10 000	150	200	500	-	-	1000	900	102 900
1982	55 000	600	25 000	545	10 000	130	150	400	525	800	1 074	1 953	94 224
1983	57 100	622	28 895	586	11 000	132	150	500	800	600	1 460	2 202	101 845
1984	58 242	392	29 327	460	13 080	200	-	-	850	400	1980	2096	104 931
1985	59 746	625	30 145	402	14 032	80	-	-	50	800	1800	2000	107 680
1986	80 066	639	28 882	487	13 718	318	450	600	-	-	2760	2552	127 920
1987	81 452	522	23 372	390	22 833	190	2 007	614	1 159	700	872	1 200	134 111
1988	82 407	557	23 263	460	23 528	300	4 708	500	227	-	-	-	135 950
1989	84 494	478	26 117	505	9 159	200	3 531	400	-	-	654	1995	125 538
1990	81 485	500	10 035	272	34 177	210	400	430	2 770	300	1 165	2 548	131 744
1991	83 263	639	24 777	448	14 922	197	400	400	-	-	1165	2548	126 211
1992	79 125	795	29 885	477	17 724	613	297	-	154	545	1 165	2 548	130 780
1993	149 156	805	64 938	565	2 134	31	156	226	-	-	1151	3329	219 162
1994	68 825	676	25 239	667	11 584	82	-	-	198	480	-	-	107 751
1995	85 167	757	25 652	363	10 341	173	349	201	3 860	49	-	-	126 912
1996	81 549	561	26 122	583	47 511	86	3 845	1800	4516	130	0	0	166 703
1997	81 846	381	19 507	460	20 546	17	478	63	0	0	0	0	123 298
1998	141 682	651	22 038	592	41 382	321	180	99	0	0	0	0	206 945

Annexe n° 11 Situation du patrimoine des OP en date du 31 Août 2001

	Hadin kayF	Hadin kayH	Margou	Gakassiney	Konzo	Toumbourki	Baniz.Bokki	O.Sidikou	Baniz.Djangoré	Bombatou	Banimaté	Bougoudabay	Albarka	Total
Caisse	150 300	6 565	53 000	23 500	10 500	96 600	25 000	50 000			20 000	4 500		439 965
Mutec	8 000	5 000	10 150	117 800	52 300	99 300	301 000	33 070	23 000	10 780	150 000	295 000	315 340	1 420 740
E.O sur Fonds propres	945 000		735 000					150 000		105 000		700 000		2 635 000
E.O sur prêt							540 000		405 000		330 000			1 275 000
prêt semences aux membres	441 000		259 000				252 000	21 000	77 000			245 000	133 200	1 428 200
prêt labour aux mbres	287 000		45 000	29 000				192 000						553 000
autre prêt aux membres		134 000			42 500			258 000						434 500
prêt aux non mbres					45 000	82 400							157 080	284 480
Actions boutique					68 000	68 000							150 000	286 000
valeur stock							88 000	32 000						120 000
valeur matériel	50 000		50 000				100 000	500 000		50 000		50 000	205 000	1 005 000
valeur matériel/Magazin														-
valeur magasin CSB	1 163 090	1 163 090	1 163 090	1 163 090										4 652 360
Total avoir de l'OP	3 044 390	1 308 655	2 315 240	1 333 390	218 300	346 300	1 306 000	1 236 070	505 000	165 780	500 000	1 294 500	960 620	14 534 245
crédit envers l'union	32 100	35 880		20 200	41 400			27 500						157 080
crédit mutec							540 000							540 000
crédit PSSA								56 000	405 000		330 000			791 000
Dettes de l'OP	32 100	35 880	-	20 200	41 400	-	540 000	83 500	405 000	-	330 000	-	-	1 488 080
AVOIR NET DE L'OP	3 012 290	1 272 775	2 315 240	1 313 190	176 900	346 300	766 000	1 152 570	100 000	165 780	170 000	1 294 500	960 620	13 046 165

Annexe n°12 L'utilisation d'engrais sur mil au Niger: une évolution récente vers les micro-doses.

Le contexte actuel (insécurité alimentaire, pluviométrie aléatoire) permet difficilement au paysan d'appliquer les doses recommandées auparavant par la recherche et le Programme Engrais Nigérien.

Une évolution dans les recommandations de base accessibles au petit paysan vont dans le sens d'une diminution des doses d'engrais (et donc des coûts). Ainsi de 1995 à 1999, les recommandations sur le mil ont évolué comme suit :

Origine recommandation	UF/HA	Engrais/ha	Coût CFA/Ha
PEN/INRAN	23 - 23 - 0	50 Kg TSP + 50 Kg Urée	20 000
UNIVERSITE HOHENHEIM/ICRISAT/IFDC	9 - 9 - 9	60 Kg 15-15-15	12 000
Projet Intrants/ICRISAT	3,6 - 9,2 - 0	20 Kg DAP	4 400

Le PEN préconisait l'application de 100 Kg de TSP (0-46-0) et 100 Kg d'Urée (46-0-0) à l'ha en bonnes conditions, ce qui donnait, à l'Ha une fertilisation de 46-46-0 UF/Ha. Une option à moitié dose avec 50 Kg de chaque engrais était préconisée en conditions difficiles, ce qui donnait une fertilisation de 23-23-0 UF/Ha.

L'Université d'Hohenheim, en collaboration avec l'ICRISAT et l'IFDC font la promotion de l'application de 6 g d'engrais 15-15-15 au poquet (soit 60 Kg/Ha au semis, avec une densité de 10.000 poquets/HA). Cette dose d'engrais, qui apporte à l'Ha la formule 9-9-9 UF/Ha, avait été calculée pour compenser l'exportation de phosphore d'une culture de mil.

Le Projet Intrants a proposé de remplacer les 6 g de 15-15-15 par 2 g de DAP (18-46-0), ce qui apporte à l'Ha la formule 3,6-9,2-0. Cette proposition avait été faite pour 3 raisons principales :

- l'apport en phosphore (principal élément carencé) est le même pour un prix nettement moindre car le DAP est 3 fois plus concentré en phosphore mais ne coûte qu'un peu plus cher que le 15-15-15.
- Le DAP, engrais international complexe et concentré, présente beaucoup moins de risques de fraude de qualité que le 15-15-15, souvent de mélange en provenance du Nigeria.
- Pour une évolution future vers des doses plus fortes, l'application de DAP présente plus de souplesse et moins de risque : l'apport d'azote est moins élevé au semis mais il est possible d'en ajouter ultérieurement si le profil de la saison des pluies est favorable ; le 15-15-15 présentant le désavantage d'apporter relativement trop d'azote (inutile) au semis.
- Enfin, la potasse est relativement abondante dans les sols et ne nécessite pas (pour le moment) un apport sous forme d'engrais.

Autour de 400 mm de pluviométrie annuelle, les recommandations du PEN/INRAN sont relativement défavorables avec un indice de productivité de 3 à 4 (kg de grain par Unité Fertilisante) qui ne permet que de faibles rentabilités avec un investissement élevé (20.000 ou 40.000 CFA/Ha). L'application au poquet permet des indices de productivité de l'ordre de 7 avec le 15-15-15 et de plus de 10 avec le DAP, et cela, à bien moindre coût (12.000 CFA pour le 15-15-15 à 4.500 CFA/Ha pour la DAP).

Le Projet Intrants et ses partenaires ont mis en place un certain nombre de démonstrations avec les organisations des producteurs. Les résultats ont sensiblement le même profit que ceux de la recherche et montrent une augmentation de 50 à 100% de rendement.

Annexe n°13 Evolution mensuelle des dépôts et des crédits à la mutec en 2001

		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
Adhésion	Homme	2	-	3	2	3	1	-	3	-
	Femme	-	-	6	1	2	2	-	3	1
	PM	17	1	1	1	-	-	1	1	2
	total	19	1	10	4	5	3	1	7	3
nombre mbre	Homme	64	64	64	66	69	70	70	73	73
	Femme	32	32	40	41	43	44	45	48	49
	PM	95	96	97	98	98	98	99	99	101
	total	191	192	201	205	210	213	214	220	223
dépôt		15 357 250	16 811 850	18 021 800	22 187 610	20 840 695	23 235 850	22 975 130	23 307 125	28 521 865
encourt/prêt	PP/nombre	25	30	28	43	42	46	50	58	63
	PP/montant	1 198 335	1 249 255	1 231 500	1 921 785	2 574 585	2 948 820	3 228 820	3 375 830	4 072 030
	PM/nombre	56	68	55	58	59	55	48	54	54
	PM/montant	14 086 250	18 980 210	13 313 635	13 453 655	13 194 175	13 342 955	14 217 055	15 528 675	15 528 675
cumul prêts	nombre	123	145	152	175	186	215	223	250	257
	montant	19 263 900	24 762 405	25 874 405	27 418 405	29 535 915	38 844 215	39 229 295	43 606 795	44 518 795

PM= personne morale
PP= personne physique

Annexe n°14 Montant engagé par les groupements pour l'AGR

Village	Groupement	montant prêt	frais mutec	complé..AP	montant net	complém.gr.	Mont.net eng.
Ouro Modibo	Margou	274 500	5 590	25 000	243 910	600	244 510
Ouro Modibo	Gakassiney	137 500	2 850	12 550	122 100		122 100
Bokki	Konzo	358 000	7 260	22 070	328 670	4 330	333 000
Bokki	Toumbourki	455 500	9 110	35 690	410 700		410 700
Bokki	Banizoumbou	921 250	18 525	67 000	835 725		835 725
Bokki	Forage	266 500	-	-	266 500		266 500
Bokki	Union	527 000	10 640	5 555	510 805		510 805
Bokki	Boutique	276 000	5 520	-	270 480	3 640	274 120
Tampant.	Sourou	222 000	4 540	11 600	205 860		205 860
Tampant.	Fissibidilahi	244 000	-	-	244 000		244 000
Djangoré	Ouro Sidikou	309 500	6 290	-	303 210		303 210
Djangoré	Banizoumbou	55 000	1 200	18 150	35 650	32 455	68 105
Dokimana	Bombatou	413 500	8 370	-	405 130		405 130
Dokimana	Banimaté	211 500	4 330	-	207 170		207 170
Kato Kouara	Bongoudabey	261 000	-	-	261 000	32 000	293 000
L.Béri	Tarkunda	600 000	-	-	600 000		600 000
Boga	Toungakaye	288 000	-	-	288 000		288 000
Séno	Alhamdoulilal	199 500	4 090	18 950	176 460		176 460
Say	Alfarey	425 000	8 600	24 400	392 000		392 000
totaux		6 445 250	96 915	240 965	6 107 370	73 025	6 180 395

N.B. Les groupements ont reçu de la MUTEK un prêt de 6 445 250 F duquel la Mutec a déduit certains frais qu'ils n'ont pas pu honoré avant l'octroi du prêt. Il s'agit d'un apport personnel de 10% du montant du prêt et de 2%(frais de dossier)

Annexe n° 15 Résultat économique de la garantie

Village	Groupement	M i l l		A r a c h i d e		n i é b é		R i z		v o a n d z o u		feuille de baobab		valeur totale	recette	bénéfice
		quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur	quantité	valeur			
Ouro Modibo	Margou		60 000		214 500									274 500	355 600	81 100
Ouro Modibo	Gakassiney		132 000		5 500									137 500	210 000	72 500
Bokki	konzo		180 000		148 500	100	21 500	75	8 000	-	-	-	-	358 000	491 500	133 500
Bokki	Toumbourki		288 000		159 500			75	8 000					455 500	633 000	177 500
Bokki	Banizoumbou		-		921 250									921 250	1 172 500	251 250
Bokki	Forage		252 000		5 500				24 000	1 000	9 000			290 500	384 000	93 500
Bokki	Boutique		252 000		-									252 000	397 000	145 000
Bokki	Union		132 000		155 000		240 000							527 000	551 000	24 000
Tampant.	Sourou		84 000		93 500	200	44 500							222 000	286 500	64 500
Tampant.	Fissibidilahi		156 000		88 000									244 000	338 000	94 000
Diangoré	Ouro Sidikou		204 000		93 500			108	12 000					309 500	431 500	122 000
Diangoré	Banizoumbou		-		55 000									55 000	70 000	15 000
Dokimana	Bombatou		-		181 500				232 000					413 500	512 750	99 250
Dokimana	Banimaté		12 000		71 500				128 000					211 500	263 000	51 500
Kato Kouara	Bongoudabey		-		253 000				8 000					261 000	332 000	71 000
L. Bén	Tarkunda		-		-				600 000					600 000	720 000	120 000
Boga	Toungakaye		-		-				288 000					288 000	324 000	36 000
Séno	Alhamdoulilahi		120 000		49 500	-	-	-	-	-	-	20 sacs	30 000	199 500	283 500	84 000
Say	Alfarey		-		350 000		75 000							425 000	367 500	- 57 500
totaux			1 872 000		2 845 250		381 000		1 308 000		9 000		30 000	6 445 250	8 123 350	1 678 100

valeur totale = ils'agit de la valeur des produits lors de leur dépôt au magasin en Décembre

Recette = il s'agit de la valeur des produits lors du dénouement du crédit en Avril

Annexe n°16 Résultat économique de l'AGR

Village	Groupement	montant brut	complém.gr.	mont.brut.eng.	Dépenses					recettes AGR	Bénéf.AGR
					frais mutec	transport	intérêts	dépenses AGR	total/charges		
Ouro Modibo	Margou	274 500	600	275 100	5 590		20 585	244 500	270 675	336 000	65 325
Ouro Modibo	Gakassiney	137 500		137 500	2 850		9 285	122 100	134 235	150 500	16 265
Bokki	Konzo	358 000	4 330	362 330	7 260		27 150	333 000	367 410	368 310	900
Bokki	Toumbourki	455 500		455 500	9 210		34 545	410 700	454 455	454 240	215
Bokki	Banizoumbou	921 250		921 250	18 525		69 095	835 500	923 120	932 080	8 960
Bokki	Forage	266 500		266 500	5 430		20 210	266 400	292 040	294 748	2 708
Bokki	Union	527 000		527 000	10 640		39 525	510 600	560 765	564 742	3 977
Bokki	Boutique	276 000	3 640	279 640	5 620	7 720	20 700	266 400	300 440	294 648	5 792
Tampant.	Sourou	222 000		222 000	4 540		26 675	205 860	237 075	254 800	17 725
Tampant.	Fissibilahi	244 000		244 000	4 980	13 980	24 805	217 000	260 765	344 000	83 235
Djangoré	Ouro Sidikou	309 500		309 500	6 290		35 835	302 500	344 625	514 250	169 625
Djangoré	Banizoumbou	55 000	32 455	87 455	1 200		5 775	53 055	60 030	71 550	11 520
Dokimana	Bombatou	413 500		413 500	8 370	2 100	33 470	364 500	408 440	513 500	105 060
Dokimana	Banimaté	211 500		211 500	4 330	6 000	14 280	189 000	213 610	269 500	55 890
Kato Kouara	Bongoudabey	261 000	32 000	293 000	5 320		19 575	293 000	317 895	330 000	12 105
L.Béri	Tarkunda	600 000		600 000	12 100		36 000	600 000	648 100	737 038	88 938
Boga	Toungakaye	288 000		288 000	5 860		24 960	274 000	304 820	340 000	35 180
Séno	Alhamdoulilah	199 500		199 500	4 090		28 010	176 460	208 560	206 460	2 100
Say	Alfarey	425 000		425 000	8 600		31 875	388 500	428 975	429 695	720
totaux		6 445 250	73 025	6 518 275	130 805	29 800	522 355	6 053 075	6 736 035	7 406 061	670 026

Montant brut= montant reçu de la MUTEK sous forme de prêt

Complém. gr.= montant complété par les groupements sur leur fonds propre pour conduire l'opération

Mont.brut eng.=montant total engagé dans le warrantage(prêt + apport des groupements).

frais mutec= 2% du montant du prêt + frais d'achat du dossier (100FCFA)

Transport= frais de transport des produits

Intérêts= intérêts payés à la Mutec variable selon la durée du prêt (2,5% par mois)

Dépenses AGR= montant destiné à l'AGR elle même(achat de produit, prêt au membre...).

Total charges= dépenses liées à l'AGR + les autres frais(frais MUTEK, de transport, intérêts).

Recette AGR= montant brut rapporté par l'AGR

Annexe n°17 Récapitulatif du résultat économique du warrantage

	mil	arachide	niébé	riz	voandzou	maïs	engrais	embouche	baobab	prêt:membre	total
Garantie	1 872 000	2 845 250	381 000	1 308 000	9 000		-	-	30 000	-	6 445 250
Charges G.	10 000	14 900	-	-	-	-	-	-	-	-	24 900
Ventes G.	2 756 600	3 330 250	417 500	1 569 000	10 000	-	-	-	40 000	-	8 123 350
Bénéfice G.	874 600	470 100	36 500	261 000	1 000	-	-	-	10 000	-	1 653 200
Quantité G.	15 600	10 860	1 550	12 638	100	-	-	-	20sacs	-	
Bén/unité G.	56	43	23,5	20,6	10	-	-	-	1 000	-	
Achat AGR	750 500	41 500	40 500	511 000	-	2 918 160	827 000	6 000	-	958 415	6 053 075
Charges AGR	17 580	-	1 500	3 000	-	7 720	-	-	-	-	29 800
Intérêts	82 410	4 450	4 500	55 200	-	314 230	88 810	640	-	102 920	653 160
Vente AGR	1 056 500	56 000	60 000	670 000	-	3 254 423	1 020 000	6 500	-	1 282 638	7 406 061
Bénéfice AGR	206 010	10 050	13 500	100 800	-	14 313	104 190	- 140	-	221 303	670 026
Quantité AGR	6 300	280	320	5 025	-	24 700	6 000	1	-	85	
Bén/unité AGF	32,7	36	42	20	0	0,6	17	-140	0	2 605	
Bénéfice G.	874 600	470 100	36 500	261 000	1 000	-	-	-	10 000	-	1 653 200
Bénéfice AGR	206 010	10 050	13 500	100 800	-	14 313	104 190	- 140	-	221 303	670 026
Bénéfice W.	1 080 610	480 150	50 000	361 800	1 000	14 313	104 190	- 140	10 000	221 303	2 323 226
quantité W.	21900	11140	1870	18562,5	100	24 700	6 000	1	20sacs	85	
Bén/unité W.	49,3	43,1	26,7	19,5	10	0,6	17,4	- 140	500	2 605	

G.= garantie

Bén.= bénéfice

AGR = activité génératrice de revenus

W.= warrantage

Annexe n° 18 Guide d'entretien

GUIDE D'ENTRETIEN

A. IDENTIFICATION DE L'OP

B. CONNAISSANCE DE L'OP PAR LE MEMBRE

Nom de l'OP

Nombre de membres

Différents postes de responsabilité et qui les occupe. Choix des responsables.
Les activités de l'OP.

Biens de l'OP (argent, matériel et autres)

Nombre d'OP similaires dans le village

Comment les membres sont-ils perçus par les villageois non-membres.

C. SATISFACTION DES BESOINS DES MEMBRES

Raisons de l'adhésion à l'OP

Participation à autre OP

Avantages tirés de la participation à l'OP

Les activités de l'OP gênent les travaux habituels des membres

Changement des habitudes en matière de fertilisation depuis l'adhésion à l'OP

Problèmes résolus avec l'aide de l'OP

Niveau d'endettement des membres vis à vis de l'OP

D. AVIS DES MEMBRES VIS A VIS DE L'OP

Les points forts et les points faibles de l'OP

Les difficultés rencontrées par l'OP Comment ils sont résolus. Comment on peut les résoudre

Niveau d'implication dans les décisions prises par l'OP

E. DEGRE D'OUVERTURE DE L'OP

Collaboration de l'OP avec d'autres OP et les autorités locales

Attentes par rapport aux autres partenaires(projets, ONG, Etat)

Les différents contacts avec d'autres partenaires et les domaines de collaboration

Les relations avec la MUTECH

RESUME

Les orientations actuelles de la politique du gouvernement nigérien, mettent clairement en évidence le rôle majeur que doivent jouer les organisations paysannes dans le secteur du développement rural pour contribuer à assurer de manière efficace la sécurité alimentaire, l'approvisionnement en intrants, la commercialisation et la transformation des produits agricoles et de l'élevage et, plus largement en tant que composante du développement du secteur privé.

Dans cette perspective, plusieurs programmes sont à différents stades de mise en œuvre ou d'élaboration.

Le PSSA et le Projet Intrants s'inscrivent dans cette dynamique. Ils ont pour objectif d'aider le Niger à améliorer la sécurité alimentaire grâce à une augmentation rapide et durable de la production des denrées alimentaires de base. La recherche de la durabilité des acquis, implique pour eux, une dimension fondamentale accordée à la formation et à l'organisation des producteurs agricoles.

A partir de l'expérience de ces projets, l'étude a pour finalité d'apprécier les résultats obtenus par les organisations paysannes en matière de services d'appui à l'agriculture, identifier les facteurs expliquant ces résultats, formuler des propositions pour le renforcement de leurs capacités techniques et stratégiques.

Le travail a donné lieu d'abord à l'identification de la problématique de développement de l'arrondissement de Say, puis à l'étude des organisations paysannes de la zone de Bokki qui gèrent un centre de services composé d'une mutuelle d'épargne et de crédit et d'une boutique d'intrants.

En outre, l'étude a permis d'observer une multitude et une diversité d'organisations paysannes parmi lesquelles les groupements féminins jouent un rôle très important dans l'amélioration de la sécurité alimentaire des ménages.

Mots clés : Say, Niger, Financement, Diversification, Crédit, organisations Paysannes, Approvisionnement, Coopératives, Agriculture, Elevage.